慕容雪村卧底**传销纪实**
揭示一个**疯狂**而**黑暗**的世界

愚蠢不是天生的，而是人工制造出来的。
我有一个希望：让常识在阳光下行走，
让贫弱者从苦难中脱身，
让邪恶远离每一颗善良的心。



中国，少了一味药

慕容雪村◎著

中国和平出版社

世上最大的恶不是杀人放火，而是制造愚蠢。

愚蠢本身不是恶，却可以把恶放大无数倍。

聪明人只反对愚蠢，愚蠢的人什么都反对。

聪明的人自己思考，愚蠢的人让别人替他思考。

不会思考是可耻的，而更可耻的是，这群不会思考的人正在教我如何思考。

在我看来，人和动物最大的区别不在于吃喝拉撒，而是那些无用的东西：音乐、美术、诗歌、小说……这些东西不能充饥，也不能御寒，却可以丰富人的心灵，让人于贫穷中富足，于孱弱中坚强，于困顿中怡然自得。

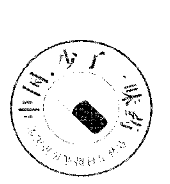
教育家晏阳初说过一句振聋发聩的话：人有免于愚昧无知的自由。在生而有之的诸项自由之中，以此项自由最为重要，无此则无任何自由，若此项自由被剥夺，一切自由都将不保，因为这是“自由中的自由”。

一个民族的强大绝不仅是GDP的强大，更要看其在精神领域有多少发明创造。弗里德里希·谢林评价歌德，说“只要他还活着，德意志就不会孤独、不会贫穷。”而如果没有歌德这样的人，如果没有思想和艺术上的杰作，所谓“富强”就只是一句空话，建再多高楼、修再多机场，也只不过是一片高楼与机场的荒漠而已。

这本书不能帮助任何人脱离苦难，只能让人认识一部分苦难。我不能帮人做梦，只愿意指出哪些是梦，而哪些是现实。







CHINA:
In The Absence of A Remedy

中国，少了一味药

慕容雪村◎著

中国和平出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国,少了一味药 / 慕容雪村著. - 北京 :中国和平出版社,2010.12

ISBN 978-7-5137-0066-5

I.①中… Ⅱ.①慕… Ⅲ.①纪实文学-中国-当代 Ⅳ.①I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 227478 号

《中国,少了一味药》

慕容雪村

出 版 人:肖 斌

责任编辑:张京涛 陈 蔚

装帧设计:尚书堂

责任印务:宋小仓 曲利华

出版发行:中国和平出版社

社 址:北京市西城区鼓楼西大街 154 号(100009)

发 行 部:(010)84026020 84026019(传真)

网 址:www.hpbook.com

E-mail:hpbook@hpbook.com

经 销:新华书店

印 刷:北京嘉业印刷厂

开 本:700 毫米×1000 毫米 1/16

印 张:15.5

字 数:230 千

印 数:1—150000 册

版 次:2010 年 12 月北京第 1 版 2010 年 12 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-5137-0066-5 **定 价**:32.80 元

(本书如有印装质量问题,请与我社发行部联系退换)

写在前面

一

二〇〇九年末，我混进了江西上饶的一个传销团伙，在其中生活了二十三天。那是一个未曾经历的世界，就像《西游记》中的盘丝洞和狮驼国，或者是爱丽丝穿过兔子洞到达的那个古怪去处，每件事都很荒谬，远远超出了我的想象。我生于“文革”，长于中国，自以为对人间荒谬略有所知，到了上饶才知道，原来我的经验不过是豹之一斑，荒谬的年代从未真正终结，它就在我们身边。

在那黑暗的二十三天，我看到善良的好人被骗子愚弄，过着悲惨的生活；我看到人们离乡背井，为一个谎言虚耗时光；看到被践踏的伦理和情感，每个人都在欺骗自己的亲人；我看到病体孱弱的老人、营养不良的青年，他们经过了邪恶的教育，越发乖张和贫穷，对社会抱着深深的敌意；我看到家破人亡的惨剧，也看到洗脑的严重后果。

我始终在问自己：为什么一个愚蠢的把戏竟能欺骗如此多的人？为什么传销者竟敢明目张胆地行骗？为什么传销一打不绝、再打不绝、总打不绝，甚至连打击本身都成为了行骗的借口？

最后我不得不承认，这就是一片适合传销的土地。所有传销者都有相同的特点：缺乏常识，没有起码的辨别能力；急功近利，除了钱什么都不在乎；他们无知、轻信、狂热、固执，只盯着不切实际的目标，却看不见近在眉睫的事实。这是传销者的肖像，也是我们大多数人的肖像。传销是社会之病，其病灶却深埋于我们的文化之中，在空气之中，在土

壤之中，只要有合适的条件，它就会悄悄滋长。

二十三天中我看了很多，也想了很多，现在我把它写成一本书，书中没什么过人的见识，只有一些平常的人、平常的事，和一些人人都该知道的家常话。诗人马雅可夫斯基常在自己的书里写一句话：供内服用。我希望这本书能够成为一剂苦药，可以在人们心中植下清醒的抗体，帮助他们抵御传销病毒。这邪恶的瘟疫肆虐已久，世间苦无良药，但愿我能够为此做点什么。

二

传销不算什么新鲜事，大多数中国人都听过，很多人都有切肤之痛，电视、报纸连篇累牍地报道，人们听多了，见惯了，就把它当成一只烂苹果，既不问它为什么腐烂，也不在乎它烂到什么程度，轻挥手就把它丢到脚下，任它在那里彻底烂透。

这是一个公开的秘密，就在每个人眼皮底下，却极少有人愿意真正睁眼看看。传销者不了解传销，因为他们格式化的脑袋已经无力辨别；普通人也不了解，因为他们离得太远，而且根本就不在乎；连那些神通广大的媒体人也缺乏真正的了解，他们报道传销、拍摄传销，却常常忽视传销，很少把它当成一个真正的问题。没有人明白其中的道理：传销到底是个什么东西？它怎样洗脑？洗脑又是怎样实现的？为什么传销者竟会为了一个愚蠢的谎言如此狂热？

根据可信的统计，到二〇一〇年，中国大陆的传销者已经接近或超过一千万[①]，这数字还在不断增长。这些人大多都是受害者，最终将一无所获，两手空空。他们经过了长期的邪恶教育，都患有程度不同的“善迟钝症”：人格扭曲、藐视道德、仇恨社会。接下来将是一个无比艰难的困局：在不远的将来，就在我们身边，将有一千万个赤贫而且走投无路的人。一千万个。

二〇〇九年二月二十八日修订的《刑法》中新增了“组织、领导传销罪”，把“传销”定义为“组织、领导以推销商品、提供服务等经营活动为名，要求参加者以缴纳费用或者购买商品、服务等方式获得加入资格，并按照一定顺序组成层级，直接或者间接以发展人员的数量作为计酬或者返利依据，引诱、胁迫参加者继续发展他人参加，骗取财物，扰乱经济社会秩序”的活动。这个定语很长，读起来也很枯燥，但已是迄今为止对“传销”最权威的定义了。

这条法律所定义的“传销”还是上个世纪的事。二十年间这病毒几经变异，早已不复当年的面目，现在绝大多数团伙甚至都不提供任何商品和服务，只是单纯地欺诈和拉人头（活跃在广西等地的“纯资本运作”就是明证）。在我看来，“传销”二字本身就有待商榷，既然没有“销”，也就谈不上“传销”，它就是明明白白的诈骗。它扰乱的不仅是市场秩序，更是基本的公序良俗；它不仅骗钱，而且害人，乱人心智、坏人健康、毁人家庭，如果把这时代的道德比喻成一个满身流血的病汉，传销者干的就是往他身上一把一把地洒盐。

按照《刑法》，普通诈骗罪的最高刑期为无期，盗窃罪甚至可以判死刑，而“组织、领导传销罪”的社会危害更大，对人的摧残更深，量刑却明显过轻，对普通传销行为只处以“五年以下有期徒刑或者拘役，并处罚金”；情节严重的，才处以“五年以上有期徒刑，并处罚金”。在我看来，这样的刑罚似乎过于仁慈了。

如果可能，我希望给这种罪行以更准确的命名（例如参照国外法律，将之命名为“金字塔诈骗计划”），在刑法中单独列罪，或者归并到“金融诈骗罪”或“非法集资罪”。与它所犯下的巨大罪恶相比，除了死刑，再重的刑罚都不算过分。

三

金字塔诈骗计划在所有国家都是犯罪行为。我们虽然在一九九八年取缔了传销活动，但大多数国民都对此问题不清不楚、不明不白。常见的误解主要有以下几条：

一、认为传销在国外是合法的，只有在中国才是被禁止的；

二、认为传销是进步的新事物，而传统的卖场销售是落后的旧事物；

三、认为传销本身不是坏事，只是因为人的素质不高，好事才变成了坏事；

四、认为传销分为两种：合法传销与非法传销；

五、认为传销确实能够赚钱，只是政府不允许。

这些全是错的。我们平常所说的“传销”，其实就是“金字塔诈骗计划”，它在哪里、在任何时候都是犯罪行为。除了幕后最大的黑手，普通参与者不仅赚不到钱，反而要赔光一切，赔上时间、金钱、健康，赔上亲情、友情与爱情，甚至还要赔上生命。

二十年间这种病毒已经产生了几代变种，光我知道的名目就不下二十个，除了所谓的“连锁销售”，还有（纯）资本运作、直复营销、直复加盟、框架营销、网络营销、网络加盟、人际连锁、人际加盟、加油站……每个名目背后都是数不清的团伙，每个团伙都有数千、数万乃至数十万人。

这是经济邪教，也是恐怖的瘟疫。二十年间，千万人身陷其中，千万亿资金流失。数不清的家破人亡，数不清的兄弟反目，数不清的流离失所，数不清的罪恶滔天，数不清的灾难横生……

然而这眼皮底下的罪恶却一直没能引起人们的重视，有人视之为“疥癣之疾”，有人视之为蠢人才会上当的把戏，媒体渲染一下、报道一

下，转过身就丢到脑后。人们依然漠视，依然姑息，依然纵容。而传销者就躲在我们身边的黑暗洞窟中，被骗、骗人，过着猪狗不如的生活，睁着血红的眼，怨毒地瞪视着整个世界。

在《水浒传》第一回，洪太尉揭开封皮，放出了三十六天罡、七十二地煞，从此开启了一个动荡流血的时代，千万人死亡，千万人于路痛哭。这故事与中国传销如出一辙，巧得很，妖魔飞走的地方就在江西龙虎山，离上饶很近，在那里，我曾亲眼目睹这些转世的妖魔如何横行人间。

四

很多人都有同样的困惑：一个好好的人，怎么就能被别人洗了脑？我的经历证明：洗脑是再容易不过的事，只要合适的环境、足够的时间，给一个人洗脑不会比格式化一张电脑磁盘更困难。人类的理性貌似强大，实则从来都不可靠，把狼驯化成狗很困难，把人变成蠢人则十分简单，要想把一个正常人变成传销者，只要抬抬手就可以了。

为了洗脑，传销团伙编造了大量的谎言，这些谎言可以分为三大类：

首先是“合法性谎言”。为了证明自己合法，每个传销团伙都会竭力与“传销”本身划清界线，把自己说成是一个“新生事物”，国家支持这个新事物，引进他们，暗中扶持他们，并且为他们制定了大量的行业标准和行为规范，大到入伙费交多少钱，小到每顿饭吃多少米、吃几瓣蒜，全是神圣不可侵犯的国家法律。在这个过程中，他们还会编造大量的领导讲话、会议精神、媒体报道，把层层光环都扯到自己身上，然而我们知道：这世上能发光的不仅是太阳，污水里冒出的肥皂泡也会偶尔泛出微光。

其次是“伟大使命谎言”。此处他们要虚构一个黑暗的社会现实：经济危机、物价飞涨、民生凋敝、企业破产……而更加不堪的是中国居

然加入了WTO，洋货即将大举入侵，到时没破产的也要破产，破了产的再破一次，真叫个“千钧一发，危于累卵”。正是这种种内忧外患，国家才破例引进了他们，要靠他们振兴中华、抵御列强、发展经济、造福人群……一句话，中国的未来就指望他们了。为了这个伟大的使命，大多数团伙都会强迫他们的成员饿肚子，即使饿得要死，这些可怜的人们依然觉得自己在拯救国家。

再次是“美妙前景谎言”。每个团伙都会以百倍乃至几百倍的暴利来引诱新人：投入三千八百元，两年回报三百八十万；投入三万六千八百元，回报一千五百万……为了证明这不是天上掉馅饼，他们还会虚构出许多有名有姓的发财故事，把马云、黄光裕这样的企业家也指认为传销英雄。这本来只是个单纯的金钱骗局，但在传销者口中，它还同时是一个国家培养人才的摇篮，成才之后，国家会扶持他们做官，扶持他们经商，甚至会安排他们免费出国深造。这些话是如此难以置信，但是他们每个人都信以为真。

除了谎言，传销团伙还有一套完整的洗脑程序：先创造出一个真空环境，禁止成员接触任何外界信息；然后营造出温馨的家庭氛围，所谓“行业就是一个大家庭”，使成员放松警惕、消除顾虑；还有宗教般的仪式、军事化的管制，使人无条件服从，并能从中体会到宗教般的神圣与狂热；最后的也是最重要的：这些谎言要讲上一百遍、一千遍、一万遍，在全国各地，在大江南北，在每个城市的黑暗角落中，这些荒谬的理论和言语不断地被重复、重复、再重复。我说过，人是虚弱的动物，而语言的暴力就是最大的暴力，这是与世隔绝的黑暗洞窟，当狼牙棒高高举起，再坚硬的脑袋也只是一堆血肉之泥。

他们制造愚蠢。于是，一个白痴诞生了，两个白痴诞生了，一千万个白痴诞生了……

他们鼓吹仇恨。于是，一个反社会的暴徒走出来，两个反社会的暴徒走出来，一千万个反社会的暴徒走出来……

五

一九六〇年，安徽凤阳的武店公社有个医生叫王善生，那时正是三年困难时期，许多人患有浮肿、闭经和子宫下垂，公社干部找王医生来治疗，他看了看，说治不了，因为“少了一味药”。

那味药就是粮食。

五十年后，有一种社会之病久治不愈，原因也是少了一味药，这味药就是常识。

十八世纪时，托玛斯·潘恩写过一本小册子，名字就叫《常识》，这本书的重要性堪比一七七六年的《独立宣言》，它既不深刻也不晦涩，更没有什么过人的见解，却把许多人从梦中摇醒，让他们开始正视自身也正视世界。在当下中国，在传销肆虐的当下，人们最缺的也正是这个：常识。

常识并不总是令人激动，但它不可或缺。我希望这本书能够说出一些常识，更希望它能够唤起整个社会对传销的重视，不要假装它不存在，也不要假装看不见，正视现实，从我们的空气和土壤中检讨其成因，分析其现状，然后采取合理而富于人性化的措施，挽救失足者，惩治作恶者。传销者做的是坏事，可他们大多数都不是坏人。他们需要的是仁慈的帮助，而不是残酷的惩罚。

我希望看到希望。这希望很简单：让常识在阳光下行走，让贫弱者从苦难中脱身，让邪恶远离每一颗善良的心。

二〇一〇年九月，广州

1

二〇〇九年底，我照常到三亚过冬。居处离海很近，终日游泳、闲逛、吃海鲜，偶尔在电脑上敲几个字，不成篇章，只求有趣。慵懒闲散的午后，我常躺在椰子树下读书，读《国王的人马》，读金圣叹歪解唐诗，偶尔也会翻两页弗兰西斯的传记。海边阳光明媚，我晒得像个精壮剽悍的非洲恶棍。出版社的朋友催我抓紧时间写作，我口头答应，却迟迟不肯动笔，感觉一辈子游手好闲也挺好。

有一天刚从海里爬上来，我的朋友小庞给我电话，问我了不了解什么是"连锁销售"。我说这有什么可了解的，麦当劳、肯德基都是连锁销售。他说不是这些，而是一种新事物，只要交三千八百元，再发放三次机会……我打断他："你到底销售什么东西?"他支支吾吾地回答："也没销售什么，就是……就是推广一种模式。"我有数了，说这肯定是传销，你千万别上当，赶紧回来。

几天后，他回到三亚，对我大谈自己的经历。小庞口才不好，可还是把我唬住了，他讲的每一件事都难以置信，就像走进了《天方夜谭》的世界，所见都是宝瓶里的魔鬼、洞窟里的妖怪。更不可思议的是他们的

生活，据说每人每天只有三毛五的菜钱。我大为起疑，说这也太离谱了吧，三毛五能买到什么？连根针都买不到，怎么够吃？他一口咬定："真的，不骗你，有时还不到三毛五呢。"

这个传销团伙在江西上饶，小庞也是被人骗去的。他三十岁了，几次恋爱都不成功，现在很想找个姑娘结婚。有天他的前同事李新英给他电话，说要给他介绍女朋友，小庞大喜，李新英说那女孩现在上饶，见不到真人，只能先看照片。照片上的女孩叫小琳，小庞给我看过，很年轻，笑得很灿烂，眉眼有点像著名的美女曹颖。小庞很是着迷，用手机跟她聊了几天 QQ，渐渐不能自拔。

小琳说自己在上饶开了一家女人饰品店，生意很红火，一个人忙不过来，想他过去帮忙，好像还有一些肉麻的话，"同甘共苦"、"共创美好明天"之类。小庞也是昏了头，没搞清楚状况就辞了工作，买了张火车票直奔江西。到了之后才发现不对劲：根本没有店，小琳连份正式的工作都没有，和一群河南人住在一起，什么事都不干，天天在街上闲逛。他越想越起疑，有天忽然想起我来，于是就打电话向我咨询。

一个月后，我向警方报案端掉了这个传销团伙，很多人都说我勇敢，还有许多过奖之辞：为民除害、冒死潜伏什么的，我听了很不好意思。其实我的动机没那么高尚，只是好奇心发作，就想看看一天三毛五能吃些什么。

听着小庞的描述，我渐渐下定了决心，说我要混进去看看。小庞很犹豫，说恐怕会有危险，那伙人不简单，肯定有什么背景，让我慎重考虑。我一向胆大，而且很羡慕海明威那样的人生，自己也干过几件危险的事：在海拔五千米的山口迎风奔跑，在大风大浪中一个人游进深海，而且自恃练过几天散手，反应也算敏捷，没把这事想得多么危险。

小庞还是犹豫，怎么说都不想回上饶，我干脆跟他摊牌，问他一个月工资多少钱，他说一千多。我说："那就这样，你帮我混进去，一

切费用由我承担，我再付你两个月工资。”他考虑再三，终于点头答应。

小庞有苦衷：他跟小琳闹翻了。小琳以谈恋爱的名义把他骗去，却只担女朋友之名，绝不行女朋友之实——不让碰，不让亲，连手都不让牵。最让小庞生气的是她的举动，据说有一天小琳装扮一新，跟某个帅哥出去了一整夜，也不知道在干些什么。小庞盘问她，她还不肯老实交代，态度十分刁蛮，小庞醋劲大发，盘问良久，嘲讽良久，最后怒目相向，跟小琳泼天大吵一架，这个团伙不限制人身自由，小庞怒不可遏，提起行李回了三亚。

我要混进去，第一件事就得让他们俩合好。小庞对女孩子没什么办法，还是我出的主意，让他给小琳发短信：**昨天在海边走了一夜，一直在想你。**等了半天没见回复，我想这事不能着急，太过急切说不定会引起对方的怀疑，先凉一下再说。没想刚回住处，小庞的电话就来了：“他们同意让你过去！”

那时圣诞节刚过，海边游人如织，我订了机票，回家收拾了行李，心情一直很平静。晚上翻了翻书，看到两个和尚讨论生死，一个说：“生则一哭，死则一笑。”另一个更加豁达：“世间无我，不值一哭；世间有我，不值一笑。”

我合上书胡思乱想，慢慢地害怕起来，想自己不算什么名人，可毕竟在电视上露过几次面，万一传销团伙中有我的读者，被人认出来怎么办？我活了三十五年，没什么贡献也没什么罪恶，死了也不值一笑，可毕竟还有留恋的东西，万一回不来了……

一时心思纷纭，爬起来写了一条微博，算是给读者的交代：

消失一个月，拿老命开个玩笑，若回得来，还你一个好故事；若回不来，舍我一副臭皮囊。人间寂静，无非慈悲喜舍，无需唱经落泪、春秋祭扫，既造种种业，须尝种种果。留偈在此：风华如梦，倏忽百年，鸟归夕阳，月满青山。

我父母双亡，只有一个至亲的弟弟，那时他也在三亚，我把衣物、手机和银行卡都给了他，还偷偷地写了一封信，交在一个朋友手里，跟他说好，如果两个月后没有我的消息，就把这封信交给我弟弟。那封信原文如下：

志安：

如果你收到这封信，我大概已经死了。如果遗体找不到，不必费心去找。如果找得到，一火烧化、挖坑埋掉即可，身后事务必从简，不起墓、不造坟、不立碑，不搞任何形式的悼念活动。如果有人联系你要写我的生平，不要答应他，也不要接受记者采访，我的死不是大事，不必惊动世人。

我目前有七种著作，版权期都已届满，我死后，《成都》、《深圳》、《贪婪》、《红尘》四本可以再版，《葫芦提》、《遗忘在光阴之外》和《唐僧情史》不要再版。国内出版可以跟路金波联系，我还欠他一点钱，请他从版税中扣除。国外出版可以跟 Harvey 和 Benython 联系，他们的电话都附在后面。

如果五年之内版税能达到一百万，我希望你能将这笔钱捐出来，成立一个文学艺术基金，不必冠以我的名字。如果不到一百万，你自己留着用。

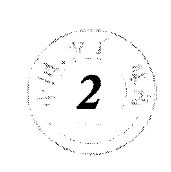
我活了三十五年，虽死不为夭，你不必过于伤心。你为人忠厚，但不适宜经商，以后多多保重。这些年我一直对你很严厉，没怎么关心过你，甚至没跟你好好谈过几次话，现在想说也来不及了，你不要怪我。

母亲的骨灰还寄放在成都，你找时间把她葬了吧，春祭秋扫，你多替我尽尽孝心。

替我谢谢×××和×××，祝她们幸福，其他不必多说。

你多保重，少抽点烟，少熬点夜，不要太固执，尽量不要与别人起冲突。我们早年都很不幸，你吃的苦更多，希望你能平安幸福地过一辈子。

二〇〇九年十二月二十九日，起床时天还没亮，窗外星火点点，海面上有一层朦胧的雾气，雾气中城郭隐隐，像缥缈的海市。我草草洗漱完毕，听见隔壁房里弟弟微微的鼾声。我走进去，看见他睡得正香，灯开着，枕边有本看了一半的书。我替他关了灯，在黑暗中站了一会儿，想了想他小时候的样子，转身出了家门。



“我叫郝群，山东人，毕业于四川大学中文系，毕业后当过中学教师，后来经商，卖过化妆品，卖过服装，搞过培训，开过广告公司……”

这段话是我编的，本想买个假身份证，可时间来不及，只好用真名。在此后的二十多天，我一再重复这段话，最后自己都几乎相信了，连做梦都在给学生上课。以前我很好奇为什么有那么多人沉迷传销，后来渐渐明白：原来谎言真有无穷的魔力，只要坚持说谎，天天讲、月月讲、年年讲，再坚强的人也会动摇，再荒谬的事也会变成真理，不仅能骗倒别人，连自己都会信以为真。

去上饶之前，我自恃有点阅历，信誓旦旦地说绝不会被洗脑。经过了二十多天的洗礼，我的自信被打垮了，我在里面时间很短，而且时时警惕，可偶尔还是会动摇，有时甚至会暗自思忖：他们说的这么肯定，会不会真有其事？我相信，只要假以时日，把我终日浸泡在谎言之中，听的全是歪理邪说，见的全是职业说谎家，我肯定也会动摇以至相信，如果时间够长，在这个完全与世隔绝的谎言之国，我肯定也会变成一个狂热的传销徒。

十二月三十日下午，南昌的朋友派了一辆车，送我和小庞到江西新

余（怕传销团伙起疑，我们没敢说坐飞机，声称坐的是三亚到上海途经上饶的 K512 次火车，这班车不过南昌，只能到新余乘车）。开车的柳师父很健谈，说他有一次被朋友拉去听一堂直销课，听到中午十二点，他说饿了，要吃饭，朋友不让，说课还没上完，先唱歌，唱着歌就不饿了。柳师父大怒："这他妈的算什么事？不正常嘛！唱歌能当饭吃？"

此后的二十多天，当我饿得头晕眼花时，无所事事地闲逛时，躺在狭窄的床上不敢翻身时，我都会想起柳师父的这句话。这是最朴素的道理，也是最重要的：饿了要吃饭。我在上饶见过六十多人，有一些算得上阅历丰富，有一个还是大学生，他们了解历史掌故，精通各种深奥的理论，却唯独不懂这个：饿了要吃饭。

上火车之前，我和小庞去酒店开了一间房，把可能遭遇的情况都想了一遍，逐一设计台词。怕暴露身份，我没敢带自己的手机，为此专门编了一段：

我扮演传销者：你这个朋友不是老板吗？怎么连个手机都没有？

小庞回答：哦，他的手机在火车上被人偷了。

我皱眉：你们两个大活人，连个手机都看不住？在哪里被偷的？

小庞：具体说不清楚，我记得到广州之前他还打过电话，过了广州站才发现手机没了。

我：那你们没报警？

小庞：找过乘警，乘警说没办法，广州站上下车的人太多，没法追查。

后来有朋友问我："你没受过专门训练，居然在里边潜伏二十多天都没暴露，怎么做到的？"我得意洋洋地夸口："其实一点都不难，只要事事留心，肯定能心想事成。举个例子：我虽然不是坐火车去的，可那班火车经过的每个站我都能背下来，怎么样，像个真正的卧底吧？"

这当然是吹牛，我确实做了很多准备，可远远不够周详，有两次差点就露馅了，不过每次都有惊无险，侥幸逃过。

二○○九年十二月三十一日凌晨一点，我和小庞抵达上饶。天很冷，夜很黑，火车站的墙上贴着反传销的标语：**严厉打击各种传销和变相传销行为！**根据我的经验，凡是严厉打击的，一定是泛滥成灾的。严打“双抢”的地方，多半都在城乡结合部；严打卖淫嫖娼的地方，不是酒店，就是发廊街。

事实证明，我的猜想果然没错，在上饶市信州区，每天来来往往的行人中，有相当一部分都是传销者。在传销术语中，一个团伙就是一个“体系”，除了我所在的“本系”，还有数目不详的“旁系”、“友系”、“别系”，一个体系最少一百人，最保守的估计，活跃在上饶市区的传销者也不会低于千人。

小庞说会有两个人来接我们，一个就是小琳，另一个称为“嫂子”。看得出来，他是真被小琳迷住了，一提起她就眉开眼笑，手舞之，足蹈之，一副乐不可支的模样。我不由得阴暗起来，想这小子该不会见色忘友吧，万一他把我卖了怎么办？

等了半个多小时，小琳和嫂子姗姗而来。我穿的还是三亚的衣服，冻得两脚直跳，心里也有点恼火，故意挖苦小庞：“看来你女朋友也没把你放在心上啊。”其实我错怪她们了，她们并不是故意怠慢我，而是开了一晚上会，会议内容只有一个：怎么对付这个新来的叫“郝群”的家伙。我自恃聪明，却没有想到，从到达上饶的那一刻起，就已经落入了他们精心编织的网。

小琳很年轻，嫂子年纪也不大，正是爱美贪靓的好时候，穿得却都很寒酸。小琳穿一件绿色的旧羽绒服，嫂子是一件灰扑扑的棉衣，衣襟处破了一个洞，露着灰白的棉花。她们的态度倒很热情，一口一个“哥”，叫得我心里暖烘烘的，还抢着帮我提行李，不断地嘘寒问暖。嫂子非常贴心，特别嘱咐：“哥，你终于到了，给家里打个电话吧，报个平安，省得家人惦记。”我心想这姑娘年纪不大，想得倒挺周到。

后来才知道这是传销团伙接待新人的规矩：见到新人，第一件事就

是让他给家里打电话。因为接下来会有许多不可想象的事，等他进了传销窝点，发现事情不对，一个电话就可能酿成大祸。在“电话管理”方面，每个团伙都有一些出人意料的“高招”，有的甚至会把新人的手机骗走，然后拨通昂贵的声讯台，一直打到欠费停机，到时求助无门，只能老老实实地任他们摆布。

已经深夜了，只能打出租车。司机要价十五，嫂子只肯给十块，双方谁都不肯屈服，站在冰冷的寒风中激烈辩论，嫂子立足于传统，说历来都是十块，要十五就属于宰客。司机立足于现实，说油价高、路程远，给十块太不厚道。对峙了约有十分钟，我实在受不了了，钻进车里就不肯出来，怎么都不肯换车，“价格战争”总算告一段落，司机嘟嘟囔囔地发动起车子。上饶城区不大，很快就到了一家小吃店，嫂子丢下十块钱拔腿就跑，司机在后面连声嚷嚷：“这不行，你回来，回来！”我刚要掏钱，被小琳一把拽走：“别听他的，从来十块钱！”

我无计可施，对司机抱歉地笑笑，心想这两个女人够赖皮的。后来才知道，这个传销窝点最崇尚的就是节俭，能省一点就省一点，能挨一天就挨一天，能用一块钱买到的东西，绝不能花两块，哪怕为此跑破了鞋。省下的钱有两个用处：大部分用来购买有名无实的产品，小部分用来维持自己的生活，就是日常的房租、水电、伙食费，还有个名目，叫做“经营费用”——买牙膏和袜子的经营费用。

我去的第一个窝点位于带湖路汽车站附近，那里有一家沙县小吃，我们下了车，嫂子盛情相邀，一定要请我吃一顿。这顿饭不是宵夜，如上所述，传销团伙崇尚节俭，吃宵夜近乎犯罪，只能在接新人的时候偶尔为之。我和小庞刚在火车上吃过，都说没胃口，嫂子还是坚持点了鸡汤、葱油拌面和蒸饺，很快饭菜端了上来，我点上一支烟，看嫂子和小琳食指大动，筷子纷飞，吃得极为香甜，还有一股恶狠狠的劲儿。

蒸饺不够再加一笼、又加一笼，葱油拌面不够再加一碗、又加一碗，老板看得直笑，小庞对我挤挤眼，比了个无可奈何的手势，那意思我明白：她

们不是馋嘴贪吃，而是饿急了。十几天后，我也能切身体验到这种滋味：看见有人吃东西就流口水，闻到食物的香味就拔不动腿，如果能合法地大吃一顿，简直就是过年了。哦，错了，不是"简直"，那就叫过年。

吃完饭走出来，我指着对面的酒店明知故问："我晚上是不是住在那里？"嫂子大笑："哥，不着急，一会儿你就知道了。"说完赳赳前行，领着我穿过一条黑黑的小巷，走进一个黑黑的楼道，爬上一条黑黑的楼梯。时已深夜，我感觉像是踏进了魔鬼的洞窟，心里不停打鼓。

爬到四楼，门已经开了，室内光线幽暗、气味复杂，有霉味、馊味、汗脚味，还有一股胶皮烧焦的味道。房里有几间卧室，都响着此起彼伏的鼾声。客厅中央有一架暗红色的沙发，我坐在上面，身下的弹簧吱吱作响，不知哪间卧室传出梦呓声："不是我，是你，是这个……是你……"我不禁恍惚起来，在大腿上狠狠地掐了一下，还好，做梦的不是我。

在房里解了个手，大开眼界，那是我见过的最具个性的厕所：门上没有插销，用一根筷子代替；也没有马桶，只有一个变黑发黄的便池。便池之上有一个淋浴喷头，却没接热水器，也没有进水管，因为传销团伙崇尚节俭，而洗澡既费水又费电，属于奢侈浪费，被组织上严厉禁止。墙上污迹斑斑，下面摞了一大摞塑料盆，五颜六色，大小不一；塑料盆之上是一条细细的铁丝，上面挂了十几条毛巾，有几条已经洗破了，又脏又薄，散发着或浓或淡的馊味。洗脸池下有两个巨大的红塑料桶，盛满污水，一个大铝勺晃晃悠悠地漂着，就像迷航的渡船。还有厕纸，全裁成扑克大小的纸片，又小又薄，全都散乱地装在一个破旧的红塑料袋内，我当时只觉得可笑，慢慢就知道了这玩意儿的残酷，拿着它上厕所简直就是冒险，除非有高超的手艺，否则一定会出现技术事故。

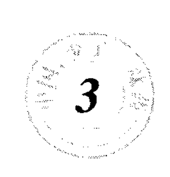
小庞后来告诉我：我刚进厕所，他们三个就召开了一次紧急会议。嫂子说：这人看起来可不简单。小琳表示：只要耐心做工作，一定可以把他拿下。议定之后，三人相视而笑，我毫无察觉，用红桶里的污水冲了冲便池，垂着头走出来，感觉就像走进了一场噩梦。

我睡门边那间卧室，怕影响别人休息，没敢开灯，蹑手蹑脚地走进去，黑暗中鼾声轰响，不知道睡了多少人。我摸索着走到床边，床板很硬，上面铺了一层薄薄的烂棉絮。小琳说："哥，你和小庞睡这张床吧，都给你们准备好了。"我极不情愿，皱着眉头问她："我们俩……就一张床？"她说是啊，都这么睡的。我摇摇头说算了，我还是住酒店吧，我不习惯跟男人一起睡，说完作势要走，嫂子斜眼冷笑："哎呀，你一个大男人，连这点苦都不能吃？"小庞也劝，我想今晚肯定走不成了，而且本来也没想走，算了，将就一晚吧。

怕夜里有变故，我没敢脱衣服，全副武装地上了床。身上的被子糟糕透顶，里面不知塞了几条棉絮，怎么抖都抖不平，盖在身上疙疙瘩瘩的难受。这肯定是传说中的"黑心棉"，分量挺重，可一点都不保暖，味道也不怎么鲜美，一股足球队员的球鞋味。我本来以为另一头会好点，费了半天劲倒腾过来，那头味道更重，只好捏着鼻子钻进去，大口呼，小口吸，过了几分钟，咦，闻不到了，心情顿时一振。

小庞累了一天，很快睡熟了，头东脚西，在床上画了条歪歪的对角线，稍一动就会碰到我。我使劲往里缩，像壁虎一样贴在墙上，他还是紧逼不放，在我脑后有规律地哈着热气。我伸手推开，忽然听到另一张床上有人用河南话打招呼："哎呀呀呀呀，你可来了，你啥时候来的？"我刚想回答，那人翻了个身，猛烈地磨起牙来。

床板太硬，怎么都睡不着，我数了几百只羊，越数越清醒，只好躺在那儿胡思乱想，想起和尚的名言：世间无我，不值一哭；世间有我，不值一笑。想起我自己翻译的《国王的人马》的结尾："我们终将回来，慢慢走过长街，看年轻人在球场上奔跑。我们在海边徜徉，看阳光中的跳水板闪亮地伸向空中。我们在松林间漫步，让厚厚的落叶收藏我们的足音。然而，这都是遥远的未来之事，现在，我们走出家门，走进动荡的世界，走出历史又走进历史，去承受时光的万劫不复……"默诵了几遍，迷迷糊糊地睡了过去。



第二天醒来天已大亮，客厅里有人嘎嘎地笑，我揉着眼坐起，对面床上有个老头笑眯眯地望着我："昨天来的?"我说是，他一咧嘴，露出两颗金牙，"来了就好，来了就是一家人!"这话过于亲热，我不知怎么回答，刚挤出一个笑脸，他身边蒙头而睡的小伙子忽然翻身而起，张口结舌地瞪着我，眼睛一眨不眨，脸上也没什么表情。我被他看得浑身不自在，低着头下床穿鞋，他忽然醒了，异常严肃地跟我打招呼："哥，你好!"嗓门大极了，把我吓了一跳，僵着脖子点了点头，心想什么人啊，打个招呼都跟喝斥犯人似的。

这套房子有三间卧室，一共住了八个人。大嗓门小伙儿叫刘东，金牙老头儿姓管，所有人都叫他"管爹"，他儿子叫管锋，睡在厕所隔壁的小房间里，跟管锋睡在一起的叫王浩，是这套房里级别最高的"大经理"。在传销团伙中，一套房称为一个家庭，这套房是小庞的同事李新英租的，就叫"新英家"。这团伙叫"河南体系"，以河南人为主，在上饶的只是其中一部分，有将近二百人，这数字还在不断增加。除此之外，还有山东体系、河北体系、四川体系……据说全国二百二十个城市都有

他们的战友，总人数高达七百万人，这数字肯定不可信，不过据我估计，“河南体系”至少也有几千人。

只有一个卫生间，所有人轮流登厕。他们都很节约，洗脸只用一点点水，连刷牙的泡沫都不肯浪费，全都倒在污水桶里，留着冲厕所。有一会儿我感觉浑身发痒，不知道是不是招了虱子，心中有点说不出的懊恼。

早饭不像小庞说的那么糟，有粥，有馒头，还有一盘拌了辣椒的榨菜。每个人的餐具都一样，全是黄色的搪瓷小盆，小庞用的是个破盆，搪瓷剥落，露着漆黑锋利的生铁，我一再提醒他小心嘴唇。吃完后吹了几句牛，刘东满面堆笑地走出来：“哥，带你出去转转吧？”旁边的人都含笑不语，我估计正戏要上演了，心中居然有点小小的激动。

传销团伙内有一条铁的纪律，叫做“低调”，不能穿奇装异服，不能留怪异的发型，不能成群结队上下楼，最多两人同行；走在楼内不能大声喧哗，不能唱歌，在街上不能扎推聚谈……一句话，尽量不惹人注意。凡是违反上述规定的，都叫“不利于低调”，那是要挨批评的。不过当时我并不明白，只觉得他们鬼鬼祟祟的，一看就知道没干好事。

刘东让我和小庞先下，说他和小琳一会儿就来。上饶的冬天很冷，我们瑟缩着等了近十分钟，小琳出来，又等了近十分钟，刘东才慢悠悠地走出来。此后每天都是如此，下个楼就是长期工程，至少要花十几分钟。这事自有原因：他们每天都要评估我的表现，还要紧急商量措施，更重要的是时间太多了，什么也不学，什么也不干，漫长的时光只能一点点消磨，不做无聊之事，何以遣有涯之生？

根据我后来学到的知识，刘东是我的“引导人”，小琳是我的“推荐人”，看似无意的“出去逛逛”，实则每一个细节、每一个步骤都早有安排。这正是传销的阴毒之处：一群人处心积虑地对付一个人，除非那人有极大的定力，否则很难保持清醒。当所有人都说你错了，你就会觉得自己真的错了；当所有人都同声赞美某件事，你就会觉得那件事确实值

得赞美。所以中国历来缺少敢言的勇士，缺少敢于挺身而出与众颉颃的痴汉，大多数人都是趋利避害的君子——万众怒吼时，他也跟着怒吼；万马齐喑时，他也乖巧地闭上嘴。我在传销窝点中跟很多人聊过，他们也会抵触某些传销的荒谬理论，可面对整个组织，没有一个人敢稍有微辞，最多只是低下头默不做声。

我们慢悠悠地闲逛，小琳毕竟年轻，看见零食就迈不动腿，样子可怜巴巴的，我偷偷跟小庞说："他们也挺可怜的。"小庞无奈地笑。他要扮演男友，所以表现得十分慷慨，给小琳买了萝卜糕，还买了十块钱的糖，小琳笑得极为甜美，我看在眼里，忍不住有点心酸。转过几条小巷，大概是时间到了，刘东突然加快了脚步，大步走向一栋居民楼，我心下警惕，大睁两眼问小琳："这是要去哪？"刘东回答："哥，没事，这是一个朋友家，我们上去坐坐。"

"那个朋友"住在七楼，没电梯，我们气喘吁吁地爬上去，不敲门也不说话，四个人面面相觑，就像一群木雕的傻子。等了大约一分钟，时间到了，刘东举手敲门，刚敲一下门就开了，走出一个高个子姑娘，大约二十二三岁，估计早就等在门后了。

一番寒暄之后，她带我们走进卧室，和我住的地方差不多，也是破破烂烂的两张床，床头都摞着被子，一股闷闷的霉味。床边有一张摇摇晃晃的桌子，桌前摆着四个破破烂烂的红塑料凳，这就是招待贵宾的地方。还没入座，刘东就异常庄重地举手示意："哥，给你介绍一下，这就是我们公司做得非常出色的——贾总！"前面两句都很平和，最后两个字突然提高了声音，言下之意是说这位贾总不是凡人，必须敬之畏之，切不能等闲视之。贾总倒很淡定，亲切地握了握我的手，给我们逐一倒上白开水，然后正戏开场："这个哥没见过呀，来几天了？"

我说昨晚刚到。

"昨晚刚到呀，那感觉怎么样？"

我问她："说真话还是说假话？"

她妩媚地一笑："当然说真话了。"

我说感觉你们像搞传销的。他们都笑，贾总又问："那你觉得我们到底是不是搞传销的？"我说现在还不好说，再看看吧。贾总点点头："嗯，这个态度就对了，不调查清楚，怎么能随便下结论呢？是吧哥？那我问你，你为什么来上饶？"

我指指小庞："这家伙叫我来的，他说这里有个什么阳光工程，跟旅游还有点关系，我这几年对旅游市场一直感兴趣，知道上饶这里有几家工艺品厂，生产的根雕、竹编都很不错，所以想过来看看。"这段话是我编的，"根雕、竹编"云云，全是临时想出来的说辞。其中破绽百出，居然一直没人识破，想想真是胡来，那些天我见人就大谈生意经，其实什么都不了解，全仗着一点可怜的社会阅历，幸亏没遇到老江湖。

这就是令人闻风丧胆的"洗脑"了，因为我不是骗来的，而是主动咬钩的鱼，所以省了一课。按惯例，第一课主要解释谎言。他们把谎言分为两类：恶意的和善意的，恶意的称为"黑色谎言"，善意的称为"白色谎言"，还有一句口号：世界因谎言而美丽！如果我是被家人、朋友骗来的，他们就会这么跟我解释：你被自己的朋友骗了，肯定很生气吧？我劝你消消气，因为不光你是被骗来的，他、他、他，还有我，全是被骗来的！不光我们，这里还有大学教授、硕士博士、国际刑警、黑社会老大、身家千万的大老板……我告诉你，全是被骗来的！人家大学教授都能接受，你为什么不能接受？你仔细想想，他骗你钱了？骗你人了？他图什么呀？无非是看到一个好机会，想拉你过来一起发财，你有什么可生气的？为什么不跟你明说？嘿，明说你会信吗？你现在工资多少？一千？两千？如果我告诉你，现在有个机会，可以让你每月赚到万元收入、六位数，你会信吗……

这番话对大多数人都有效，主要是因为迎合了人们的从众心理，如果所有人都是骗来的，我就觉得自己也该被骗；被骗不是好事，可如果几万人都被骗，我就只是"骗"字的几万分之一，没什么大不了的，更何

况还有那么多大人物，人家大学教授都能被骗，一个小小的我又何足道哉？这是无可奈何的弱者逻辑，也是自我安慰的借口，我想主要原因是许多人习惯了漠视自己的权利。赫尔岑有句名言：漠视自由即为堕落。而漠视权利也同样堕落。其实道理很简单：坏事永远是坏事，不能因为被骗的人多了，就把骗人当成无所谓之事，更不能把它当成好事。大学教授生不生气是他的事，我被骗了就应该生气，他要愚蠢让他自己蠢去，我可不能跟他一起蠢。

这世上确实有善意的谎言，可大多数时候说谎者都心怀恶意。杀人者面目狰狞，骗子却往往装扮成亲切的好人，所以才要加倍警惕。所有传销者都会标榜自己骗人是出于好心，可骗来的都是成年人，他本来有自己的工作、自己的生活，你何德何能，竟敢替他做主？即使有再好的机会，也应该由他自己来决定、自己来把握。你凭什么擅自干涉他人的生活、主宰他人的命运？

据贾总自己介绍，她原来在南方的工厂里做中层管理，也是"有头有脸的人物"，不过总是觉得世界不公，"我辛辛苦苦地工作，就拿那么点钱，老板什么事都不干，凭什么赚那么多？"说得慷慨激昂，我暗自佩服，想这姑娘年纪轻轻的，居然精通马克思的剩余价值论。接着听下去就不对劲了，原来贾总不恨资本家的剥削，只恨自己当不成资本家，在这问题上纠缠了十几分钟，突然话题一转，说到正题了：在长期的观察和思考之后，贾总发现了一条发家致富的捷径，那就是所谓的"连锁销售"。她是英明果断的小姑娘，从不放过任何机会，心动不如行动，说到不如做到，毅然放弃了她在南方"有头有脸的生活"，怀着一颗火热的心来到上饶。在这里，她发现了一种意义非凡的生活：再也不用辛苦工作，再也不用勾心斗角，只要吃两年苦，就能实现心中理想：初期月收入过万，后期月收入二十万。

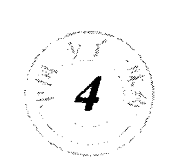
我很想问她：你赚了这么多钱，打算怎么花？想想还是忍住了，听贾总继续讲述生活的意义："哥，你是做生意的，你自己说，现在赚钱难

不难？你一个月能赚到二十万吗？不行吧？现在机会就在眼前，只要两年半的时间，你就能赚到五百万，从此改变你的一生，不只是你的一生，还有你祖孙三代的人生，难道这还不值得为之努力吗？"

这前景确实诱人，我连连点头，贾总越说越高兴，不时冒出一句："我今天能够坐在这里，就说明……"说明她聪明、说明她有魄力、说明她高人一等。这是传销团伙内唯一的价值观：不计人品，不问贡献，赚到钱就是英雄，赚不到钱就是垃圾，宁当土财主，不做孔圣人。我不是很讨厌吹牛，我自己就是职业吹牛家，可听着贾总漫无边际地胡诌，还是有点胸闷，很想告诉她：钱确实重要，可并不能代表一切，更不能代表幸福。你一再谈到理想，而真正的理想不应该只是一堆纸票子，而是有意义的生活。今天你能坐在这里，什么都说明不了，只能说明你无知，被人骗了还乐滋滋地帮人数钱。

不过最终我什么也没说，贾总滔滔不绝地讲了半个钟头，终于结束了我的第一堂洗脑课。最后谆谆嘱托："哥，你听不懂没关系，多看看，多想想，当一个机会来到面前，不要稀里糊涂地放过，也不要稀里糊涂地接受，要知道，机遇从来都是给聪明的人准备的……"

贾总住的是简陋的民房，吃的是难以下咽的伙食，却觉得自己非常了不起。她穿得很寒酸，指甲缝里有很多污垢，没涂指甲油。她的头发很长，看上去油乎乎的，也许早该洗了。她真名叫贾丽清，中专毕业，长得很端正，如果不做传销，她也许还在南方，穿着得体的职业装巡视车间，或者坐在电脑前优雅地处理文件；她或许会谈一场恋爱，找一个帅气而可靠的小伙子，两人牵手逛街，或者坐在电影院里大嚼爆米花，看到悲惨镜头就伏在他肩头哭，看到恐怖场面就往他怀里躲；周末她应该去酒吧，跳跳舞、唱唱歌，该疯就疯一场，该闹就闹一场，这才是正常的人生。她那么年轻，正是人生最美的时光，只应该享受人生，而不是装模作样地给人讲人生的大道理。



下楼后，大嗓门刘东问我有什么感想，我冷冷回应："你为什么带我到这儿来？我是来考察市场的，她跟我说这些干什么？"刘东笑着回答："咳，刚才贾总也说了，机遇来到你面前，要多看多想，你反正是来考察项目的，多看看总没坏处，是吧？"

我假装同意，走了两步，又批评贾总口才差劲，小琳和刘东都为她辩护，小琳的说法很有趣："她刚来时也不太会说话，现在好多了，都是在这儿锻炼出来的。"这话看似随意，其实也有玄机，是传销团伙内惯用的说辞。如果我夸一个人厉害，他们就说：都是在这儿练出来的；如果我说一个人差劲，他们就说：他原来更差劲，现在已经好多了。

总而言之，"这儿"是个好地方，没本事的人可以学到本事，有本事的人更加厉害，好像进了太上老君的炼丹炉，废铁也能炼成精钢，所以根本没必要兴办大学，几个骗子就能栽培出千万精英。

大概是怕我没听明白，刘东一路都在跟我解释，内容跟贾总说的毫无分别，肯定是一个师父教的。平心而论，他们讲起这套荒谬理论来确实流利，因为每天都在讲，傻子也能背得下来。不过除此之外，他们讲

什么都很费劲。传销者号称能学到“五门学科”，其中之一就是“演讲学”，刘东现身说法：“哥，你看我现在口才还可以吧？都是在这儿练出来的，以前我跟陌生人说话都会脸红，现在，嘿嘿，我还经常给人上课呢。”

说完这番话不久，我们去一家网吧借用厕所，我让他问路，发现他虽然练了很久，却还是原来的刘东，一跟陌生人说话就脸红。他来上饶八个月，学了一肚子空话，自称进步很大，随时可以给人讲经济形势，却唯独没学会怎么问路。这就是他们著名的“演讲学”。你一定赞同我的意见：真是了不起的学问。

午饭有八个菜，炒萝卜、炒胡萝卜、炒土豆丝、烧豆腐……居然还有肉，所有人都吃得眉开眼笑，嫂子天性活泼，逮谁跟谁开玩笑，满屋子都是笑声。饭后继续“出去转转”，刘东说带我去爬山，走着走着，又拐进了一栋居民楼，这次我有了心理准备，不慌不忙地跟他上楼，依然是简陋的民房、堆满棉被的卧室、四杯开水、一股霉味。

坐我们对面的女孩姓许，当然也是“他们公司做得非常出色的——许总！”许总说话慢条斯理的，尤其喜欢说“的呀”——“事情是这个样子的呀”、“外国货冲进来，中国企业就会破产的呀”，听着有股亲切的家常味。

开场白都是一样的：“这个哥没见过呀，来几天了？有什么感觉？”我还是那句话：“感觉你们很像搞传销的。”这是我早就想好的策略：两军相持，先发者胜。只要我对他们表示怀疑，他们就顾不上怀疑我。他们做贼，我也做贼，只要我先喊抓贼，拔脚开溜的肯定是他们。刚开始觉得这招挺高明，后来看得多了，才知道一切都在他们计划之中，传销者的观点是这样的：不怕新人怀疑，就怕新人口是心非，当面说得千好万好，其实心里早就拿定主意了，一找到机会转身就跑。在传销者的口中，逃跑的都是蠢货，是懦夫，没胆量、没魄力、没远见，一辈子翻不了身。他们鄙视这样的人，所以他们选择留下。

萧伯纳的剧本《巴巴拉少校》中，有个不成器的斯蒂芬，他一无所长，却认为自己能够明辨是非。他爸爸是个大老板，听到这话大为生气，把他狠狠地教训了一顿，在老头儿看来，明辨是非是世上最难的事，科学家和哲学家终生思考，也未必能够得出什么结论。我不太赞同这个老头儿的意见，因为我们大多数人都不是哲学家，不需要思考那么深奥的问题。要想过好自己的生活，只需要掌握起码的常识：天上不会掉馅饼，也不会掉包子；犯法的事不能做；不可信的事一定不要轻信。如果你一没技术、二没资本，也没有当大官的爸爸，却有人跑过来说可以让你一夜暴富，而且他不是上帝本人，那么他多半是要骗你的钱。

这堂课主要讲国内经济形势，按许总的说法，当前中国经济出了问题，叫做“产销瓶颈化”，她比比画画地给我示范：“就像一个啤酒瓶，肚大口小，企业生产的产品销不出去，积压在库房，货币不能回笼，工人是要下岗的呀！”而外部环境也堪忧虑，“中国二〇〇二年加入 WTO，当时世贸组织给了八年的关税保护期[2]，从二〇一〇年一月一日起，也就是明天，国门就将全面打开，关税将全面减免为零，到时外国货就会一拥而入，外国货就是比中国货好的呀，人家的技术就是比我们先进的呀，到时我们的企业怎么办？我们的工人怎么办？”

说到这里长叹一声，停下来喝了口水：“你说国家会不会看着这种情况不管？当然不能了，对吧？所以国家才引进了连锁销售，目的就是要培养一批高素质的商人，这样才能跟外国企业竞争。以前我们大力发展经济，城里人抓住机会发了财，现在轮到我们农民了，这连锁销售呀，就是国家给我们老百姓的一次翻身的机会。”

“连锁销售好不好？”许总自问自答，“好！但不能太张扬，为什么？哥你知道吧，一九九八年禁止传销的时候，安利这些公司就很不满意，把中国告上国际法庭，最后赔了二百七十个亿。你也知道世贸组织有些规定，对吧？咱们要是违反了，让世贸组织看见，又要说我们的不是了，对吧？所以中国不能声张，只能低调。”

这些话不是一口气讲完的，我那天反应很激烈，不时跟她争辩，她说到关税，我就问她知不知道什么叫关税，然后开始吹牛："我没做过外贸生意，不过在商场混了这么多年，多少有点了解，我现在还知道珠宝、奢侈品、高档汽车的进口关税，你要不要考考我？"她很心虚地摇头，我继续教育她："你说的根本就不对，关税不可能为零，一百年也不可能！美国一九五五年就加入了 WTO[③]，五十多年过去了，为什么还有关税？你听过'反倾销'这个词吧？为什么要反倾销？中国才加入几年？怎么可能变成零关税？"

讲到洋货入侵，我又发作了，问她知不知道美国作家邦乔妮的《没有中国制造的一年》，话刚出口就后悔了，印象中这本书没在大陆出版，对她来说也许太高端了，赶紧给自己找台阶下："这本书我也没看过，只知道大概内容。这本书的作者是个家庭主妇，她就想知道，如果一年之内完全不用中国产品，她的生活会变成什么样。后来发现，她几乎无法生活，买台日本电脑，主板是中国制造的；买块美国手表，表芯是中国制造的；有次她想给孩子买双运动鞋，跑遍了全城也买不到，阿迪达斯是中国造的，锐步是中国造的，最后只能买双意大利皮鞋，结果怎么样？比中国产品贵七倍！更不用说玩具、服装、纺织品和家庭日用品了，全是中国产品！我告诉你吧，现在是'中国制造'风行全球的时代，每个国家都在用中国货，不是我们要抵制人家，而是人家要抵制我们！我不知道你刚才那番话是从哪里听来的，我可以负责任地告诉你：全错了！"

去上饶之前，我和小庞聊了很多，他建议我不要听到什么都赞同，最好能表现出一点挣扎和抗拒，因为这才是正常人的正常反应。不过他没想到我会挣扎得这么厉害，在桌子下连连踢我，我心想要么不开口，既然开了口，那就说个透彻，顺便也让小琳听听。

许总脸蛋红红的，定了定神，继续讲国家对连锁销售的十二字方针：鼓励发展、低调宣传、宏观调控。讲"鼓励发展"时用的是反证法，许总有三个论据："第一，这么大的团队，肯定不是凭私人力量组织起来

的，定是出自政府之手。而且这些团队经常战略转移，只要上面一个电话，几百人的队伍，一夜之间就能搬到另一个城市，如果不是政府支持，哪会有这么高的效率？第二，传销团伙内每天都有大量的资金流动，而银行都是国家的，如果不是政府暗中支持，资金流动怎么会这么容易？第三，"许总两眼逼视着我，"哥你知道吧？我们在这里给事业伙伴打电话全是免费的，如果不是政府支持，这怎么可能做到？"

这些观点不值一驳，一个领队加一个导游就可以领着几百人全世界乱转，说几点钟集合就几点钟集合，很少听说出什么乱子；银行也不全是国家的，况且发达国家也有人洗黑钱；至于免费电话就更加可笑：所有的通信服务商都设有这样的集团业务，交钱就能办，不仅成员之间通话免费，还可以群发短信呢。

我低着头不吭声，许总接着讲"低调宣传"，用的是排除法："既然连锁销售是国家给咱老百姓的机会，那哥你说，能不能让那些高素质的人知道？当然不能了，对吧？所以我们才要低调，另外你想想：如果全国人民都知道上饶有这么一个机会，可以月入万元，甚至是六位数，你说他们想不想来？如果都来了怎么办？会不会把上饶踏平？那时农民也不种田了，医生也不治病了，警察也不维持秩序了，那不天下大乱了吗？"

最后讲所谓的"宏观调控"，用的是"狐假虎威"法："哥，你来上饶之前，是不是经常听到打击传销的新闻？打了这么多年都没打绝，你不觉得奇怪吗？所以呀，这就是国家的宏观调控，目的是为了让这个行业健康发展的呀。但国家有时也要做做样子给外国人看，所以你才会经常看到那些负面新闻。"

我实在忍不住了："你说国家通过媒体报道来进行宏观调控？我真是不敢相信，在我想来，如果国家真要对某个行业进行宏观调控，总该有点像样的政策，比如减免税收、放松管制、降低门槛什么的，那些负面报道都是真实发生的事，它怎么可能成为国家宏观调控的手段？我做

过广告生意，跟电视台和报社的人都很熟，我怎么就没听过有这样的宏观调控？”

许总也急了，红着脸跟我辩论：“国家的事你都懂吗？如果国家不支持我们，如果国家要打击我们，为什么我们天天在这里晃，却没人管？如果真要打击我们，为什么不把我们抓去坐牢？对，有时确实也抓人，可为什么抓了人又不判刑，连话都不问一句就放出来？”

我对此无话可说，终于低下了头。许总渐渐镇定下来：“哥，我告诉你吧，这些都是国家的宏观调控。目的就是淘汰那些胆小的、没有冒险精神的人，而真正有魄力、敢于冒险的人，一定不会被这样的负面消息吓倒，他们一定会抓住机遇，实现自己的心中理想！”

这堂课终于讲完了，许总很不高兴，分手时一言不发。我也装出生气的样子，下楼后大声喝斥小庞：“你过来！我有话跟你说！”小琳也要跟过来，我阴着脸瞪她：“你走开！我跟他单独说！”老男人发火还是有点威力，她好像也有点怕，跟着刘东快快走开。我和小庞都很严肃，看着他们俩渐渐去远，小庞终于忍不住笑了起来，低声问我：“怎么样？我演得还行吧？”我说演得不错，继续努力，他们跟你怎么说的？有没有怀疑我？小庞说暂时没起疑心，不过都觉得你不简单，然后劝我有点耐心，最好不要跟他们吵，因为“整个上饶市区，全都是他们的人，你一举一动都有人看着，尤其别当着刘东的面吵，要知道，他就是专门派来监视你的。”我吃了一惊，心里痛恨自己表演欲太强。

那是一条肮脏杂乱的小巷，路上积满泥水，刘东和小琳站在远处，不时回头看看我们，我不敢耽搁太久，追上他们后我继续表演：“小琳，你跟我说实话，你是不是在这搞传销？”刘东接话：“哥，你觉得我们这些人傻吗？”我没理他，他继续发问：“你想想，我们不傻不呆的，如果真是传销，你说我们会做吗？你不相信我也得相信小庞，如果真是传销，他会叫你过来吗？你也知道，传销都是限制人身自由的，我们限制你人身自由了吗？”这叫正面回应，明确告诉我不是传销。

我假装没听见，继续逼问小琳："小庞是我的兄弟，你是他的女朋友，现在我要你亲口告诉我，这到底是不是传销？"小琳施了一招叫做"迂回攻击"："郝哥，说实话，我也有点怀疑，一直拿不定主意。你见多识广，要不你多留两天，帮我和小庞考察考察，再帮我们分析分析，看看这行业究竟能不能干。如果能干，我们就一起干；如果不能干，我们就跟你一起走。"

二十多天以后，我报案端掉了这个团伙，从各个窝点中解救出一百五十七名传销者，小琳也在其中。我把她叫到派出所的办公室，重新提起这段对话："你不是让我帮你分析吗？现在我得出结论了：这就是传销！"她反应非常激烈，一口咬定自己没说过。可我一直都记得很清楚，她不仅说过，而且说得极为诚恳。

这是传销团伙欺骗新人的重要手段，如果不能"晓之以理"，那就"动之以情"，先用亲情、友情把人留下，然后慢慢地做工作，很多自负聪明的人就是这么上当的：听着他们似是而非的歪理，一天比一天糊涂；听着他们的恭维，一天比一天自大。再加上宗教般的仪式、军队般的纪律、日日灌输的谎话，再坚定的人都会动摇，从怀疑到茫然，从茫然到相信，从相信到狂热，一步步落入彀中。

许总的课上得不理想，我的"引导人"刘东当然要给我补课，去森林公园的路上，他一直喋喋不休地跟我讲那些他自己都不懂的大道理。小琳有时也会帮腔："郝哥，你别生气，行业里有些人的水平不高，听不懂不要紧，换个人讲你就明白了。"小庞一脸苦笑跟在旁边，估计心里也很无奈。

正是残冬时节，云碧峰森林公园满眼凄凉，风吹过树梢，在山野间发出绝望的回响，山头有人唱歌，声音若断若续，像一根脆弱的细线。我心事重重地往上爬，看见路边写满了庸俗的留言："某某到此一游"、"爱你一万年"，只有一句不算庸俗，书法也好，出自欧阳修的《秋声赋》："乃知渥然丹者，终为槁木；黟然黑者，终为星星。"说的是年华易

逝，岁月无情，看句中的意思，题字者应该是个怀才不遇的老人，一生蹭蹬，百年潦倒，在萧萧暮年登临远望，满眼都是好山好水，满肚子都是凄凉牢骚。我默诵了两遍，暗暗地叹了一口气。

山腰间有个蘑菇形的凉亭，名叫"浪漫亭"，我突然起了坏心，用手推小庞："跟你女朋友浪漫去，少拿我们当电灯泡！"他嘿嘿地笑，拉起小琳的手就往亭里拖，小琳一脸的不情愿，刘东张了张嘴，看样子很想阻止，我赶紧拿话岔开："你们在这里天天都干些什么？"他回答："嗯……这个嘛，你以后就知道了。"这话答得不怎么中听，我立时发作："你这人也太奇怪了，不就是一句平常聊天的话吗？有什么不能说的？"他急忙辩解："哥，我不是那个意思。"我说你在街上遇到朋友也会这么问：最近忙些什么呀？他说：咳，没什么事，天天瞎忙。这也算个回答啊，你真是太奇怪了，你平常都不跟人聊天的吗？他支支吾吾地辩解，我不理他，甩开大步往下走，旁边的浪漫亭里，小琳和小庞正依偎着说悄悄话，估计是在说我。

我对人性略有所知，常以小人之心度人，一直担心小庞会出卖我。据我观察，小琳对他绝无感情，一切做作、伪装，不过是骗他入伙的把戏。所以那段时间我经常怂恿小庞主动进攻，怂恿他抱她、亲她、抚摸她。这办法确实有效：他使劲往前凑，她拼命往后躲，他越来越沮丧，她越来越不耐烦，两人关系一天比一天差，而我就越发安全。不过现在想想，还是觉得自已有点卑鄙。

下山后天已经黑了，我坚持要在外面吃，说今天是新年夜，应该庆祝一下。小琳和刘东都反对，说家里已经做好饭了，不吃也是浪费。我将他们的军："那你跟刘东回去吧，我和小庞在外面吃。"小庞也很配合，说对，就在外面吃。他们俩没办法，只能打电话请示，组织上极力反对，可架不住我态度强硬，终于松了口："那你们在外面吃吧，吃完饭早点回来。"我大为得意，领着他们走进"喜洋洋酒家"，点了基围虾、清炖鸡、红烧牛肉，还要了一瓶啤酒和一瓶大枣汁，一共花了二百多。

城里人花二百元吃顿年夜饭是很平常的事,可刘东一直抱怨“太贵了”,说他当初在工厂打工,一个月工资也不过几百块钱,被我一顿饭就吃光了。这话说得真让人心疼,我怒气全消,不断给他夹菜,教他剥虾,他肯定没吃过几顿这样的饭,眼睛始终直勾勾的,不过吃得倒不少。他吃东西咂巴嘴,很香甜的样子。

刘东二十三岁,长得很精神,有时会戴副眼镜,看着就像个大学生。对城里人来说,二十三岁还是个孩子,可刘东已经快当爸爸了,他老婆怀孕八个月。有次我问他想不想家,想不想老婆,他长叹:“想啊,可光想有什么用?赚不到钱,谈什么都没用。”他对那套荒谬理论深信不疑,坚信自己会发财,所以骗了很多亲戚朋友过来。这些人至少交三千八,有的甚至交了三万六千八,我相信,在不远的将来,这将是刘东无法承受的负担。不知道他将怎样偿还这沉重的债务,回去继续干一个月几百块的体力活?借高利贷?或者,去偷去抢?天知道。那时他的孩子已经出生,可怜的孩子。

吃完饭回到住处,他们都在看中央台的元旦晚会,每个人都很高兴,出来一个明星就鼓掌喝彩,好像在看现场。王浩级别最高,站在旁边一本正经地发表评论:“什么叫成功?对我们这个年纪来说,成功就是上电视!”我暗暗好笑,心想我倒是上过电视,可真不明白这有什么成功可言。

中央台的晚会实在看不下去,我拉着管老汉聊天,听他讲农村的情况,管老汉一个劲儿地感恩,说现在农民的日子好多了,不用交公粮,也不用交农业税,种地还有补贴,买家电都有补贴。说到情浓时,拉着我的手大发感慨:“哎呀,真要感谢共产党,没有共产党,哪有今天的好日子?”他儿子管锋在旁边插话:“在毛主席那个时代,楼上楼下、电灯电话就是最高理想,现在我们农民全都过上了这样的日子!”

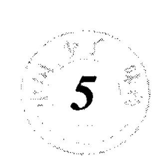
我平时经常对种种社会现实有诸多抱怨,坦白地说,管氏父子给了我很深的触动。在此后的日子里,我不断问自己:究竟谁更有资格代表

中国人说话？是我这种自命不凡的知识分子，还是人数更为庞大的、善良而朴实的农民？

管老汉镶了两颗金牙，看上去很丑，也很庸俗。他的手很大，很粗糙，掌心布满老茧。他生于一九五六年，三岁时差点饿死，所以一生都很珍惜粮食。有次桌上掉了几个饭粒，别人都没在意，他看见了，过去用两根手指粘起来放进嘴里，嚼得很慢，笑得很甜，他的金牙闪闪发光，不过一点儿都不丑。

他是老实人，从来不敢违反纪律，被骗进传销组织快一年了，没吃过几顿饱饭，也从来不敢偷吃。他小时候没饭吃，很饿；现在五十多岁了，还是没饭吃，很饿。

我在上饶认识了六十多人，他们大多都是管老汉的同类：善良、质朴、心地无邪，一生不曾作恶，一生与苦难为伍。他们被人欺骗，可同时也在欺骗别人。在此后的二十多天，我一直有种深深的无力感，不能叫出声，不能说出口，只能眼睁睁地看着这群善良的人一点点沦落为恶虎之伥。



世间骗局,大都因贪心而设,由轻信而成。传销也不例外,也是个利益陷阱,用贪欲引诱人,用谎言蒙蔽人。对大多数人而言,只要不去幻想一夜暴富,就不会给他们可乘之机,遇事多打几个问号,就不会轻易上当。

传销团伙内有个说法:"连锁销售"是利国、利民、利己的好事,可以推动经济发展,可以让国家多收税、老百姓多赚钱,还可以解决就业问题。这当然是假话。传销不创造任何价值,只是一种财富分配方式——把多数人的钱集中到少数人的手中。

这个团伙有两个说法:第一,只要加入这个行业,人人都能成功;第二,一个人要成功,至少要拉够六百个下线。这是最简单的数学题,却有那么多人算不清楚:一个人成功,六百人垫底;六百人成功,三十六万人垫底;三十六万人成功,两亿多人垫底;两亿人要成功,要有一千二百亿人垫底,那时地球上的人已经不够用了,要想成功,只能去火星发展下线。

有学者做过计算:在传销的金字塔结构中,只有最顶端的、不超过

百分之二的人能赚到钱，其余百分之九十八都是炮灰。我在上饶接触过六十多位传销者，他们坚信自己终将成功，而我断定他们中的大多数都是炮灰，最终将一无所获。他们大多都是农民，根连着根，人连着人，一家连着一家，我见到很多人全家被骗，甚至是整个家族，上到五十多岁，下到十八九岁，连着七大姑、八大姨、堂亲表亲，全都在从事传销。

等到这场戏落幕之时，他们已经搞垮了身体，耗尽了积蓄，家里的地荒了、房塌了，身上背着重重的债，他们重视名誉，所以有家难回，而且已经习惯了游手好闲的生活，那时身强力壮的可以去偷去抢，年轻貌美的可以去卖血、卖身，可那些疾病缠身的老人呢？那些嗷嗷待哺的孩子呢？

这当然是愤激之言，我相信，他们中的大多数都会回到正常的、合法的生活，下田耕种或者进工厂打工，但在一场破灭的财富梦之后，这一切都会无比艰难，正如鲁迅所言，人生最大的痛苦莫过于梦醒之后无路可走。

二〇一〇年一月一日，元旦。传销团伙内没有节假日的概念，该洗脑照常洗脑。也许是因为刘东表现不佳，组织上给我换了个引导人，就是嫂子，她真名叫吕秀文，是被她丈夫骗来的，因为组织上不允许过夫妻生活，只能保留一个名分，所以都叫她“嫂子”。

在我有限的人生经验中，除了监狱，没听说过还有别的地方禁止合法夫妻过夫妻生活。我们经常提到“人性”，简单理解，“人性”就是尊重人的基本需求，把人当人看，把成年人当成年人看。朱熹夫子够苛刻了，也只主张“存天理、灭人欲”，而且他的天理也包括夫妻之间的正常性爱，但在传销团伙中，不仅人欲要灭，连天理都要灭，堪称千古未有之大暴政。

在以后的日子里，我见到许多对尴尬的情侣，他们不能温存，只能在市中心广场的众目睽睽之下说几句悄悄话，还有更多牛郎织女似的夫妻，他们近在咫尺，却只能通过电话互相安慰；他们住在和平世界，却

如同置身监牢。

上饶儿童公园里有几只猴子，阳光晴好的日子，它们就在猴山上打闹嬉戏，其中有两只大概是在谈恋爱，常见它们依偎在一起啾啾唧唧，有时还会互相捉虱子。传销者站在网外，看得眉开眼笑，却从来不想自己的处境：连猴子都能温存，他们却只能孤独地熬着。而更可悲的是，他们对此毫无怨言。

这就是洗脑的威力，夫妻不再是夫妻，父子不再是父子，人们眼里没有亲人，只有领导，他们老实、听话、坚决服从组织安排，吃不饱、穿不暖、断绝一切社会关系，甚至抛弃了性别。据说蚁群中的工蚁没有繁殖能力，只知干活，绝无非分之想。我们可以设想：如果传销能够永存，世上一定会出现第三种性别：男人、女人、传销者。如果时间足够长，他们甚至会进化成蚂蚁。

论年纪，我可以当“嫂子”的叔叔，所以只叫她“吕总”，叫顺嘴了就变成“驴总”，还给她起了个外号，说她是“江湖上著名的飞天神驴”。她的性格很好，爱说爱唱，也爱开玩笑，从来不跟我生气，最多回一句嘴：“我是飞天神驴，你就是飞天神猪！”她的普通话带一点河南口音，说起来铿锵有力，有点常香玉唱花木兰的味道。我常常想，如果不是因为这可恶的传销，他们一家的生活该多么快活啊。

元旦上午见的是一个叫麻健的小伙子，他的名字奇怪，长得也很奇怪，头很圆，脸很圆，身子也是圆滚滚的，说话时眼珠乱转，就像一颗大土豆上嵌了两颗小土豆，我在心里给他取了个外号叫“土豆怪”。

此怪来历不凡，从小聪明过人，素有神童之目，可惜造化弄人，没考上大学，不得已南下打工，很快就成了精英，在朝九晚五的生活中，渐渐体会到了社会之险恶和人生之无奈，痛定思痛开始思考人生的意义，可惜身边没有菩提树，没悟出四神足、七觉意，只悟到了连锁销售的妙处。于是扛着蛇皮袋来到江西，从此开启了他一生的辉煌之门。

这堂课讲的是销售理论，开场便先声夺人：“哥，听说你是做生意

的，那你知道什么是销售吗？”

这话太藐视人了，我暗暗生气，说我快四十岁的人了，做了十几年销售，没吃过猪肉也见过猪跑，就算没见过猪跑，总还见过几头猪，你说吧，不用考我了。

土豆怪略见慌乱，定了定神，给我讲所谓的“传统销售”：即厂家——总代理——省级代理——县级代理——零售商的销售模式。我假装谦虚，嗯嗯啊啊地答应，他精神倍长，一挥圆圆的小胖手：“可我告诉你，哥，这种销售模式已经过时了！你来这两天，肯定经常听人说起‘连锁销售’这个词，你知道连锁销售是怎么来的吗？”我摇摇头，他得意了：“我告诉你吧，所谓连锁销售，是在一八五九年，在哈佛大学，由两个犹太研究生发明的，它是一种什么样的销售模式呢？就是用百分之二十的人际网络带动百分之八十的店铺销售，这模式好不好？我说说你就明白了。这两位犹太研究生只用了短短两年时间就大获成功，很快就成了美国巨富，你说它好不好？”

这段话说得煞有介事，我对此了解不多，不敢贸然反驳，土豆怪越发自豪：“连锁销售运行六七十年之后，哈佛大学的两位犹太研究生又发明了一种更先进的销售模式：用百分之百的人际网络来销售产品，哥，你知道这是什么吗？”我暗自思忖：怎么老是哈佛大学，老是犹太研究生，还老是两个，这也太巧了吧？试探着回答：“是传销？”

他一竖大拇指：“哥真聪明，就是传销！所以说，销售模式分为三个发展阶段：传统销售、连锁销售、传销。传统销售最低级，所以被连锁销售取代，而传销最高级，又取代了连锁销售。可在一九九〇年，我们国家犯了个大错误，越过连锁销售，直接引进了传销，可是我们的生产力水平、国民素质都跟不上啊，最后怎么样？”

他掰着手指头自问自答，“假货泛滥、偷税漏税、绑架勒索、打针吃药……最后国家没办法了，只好在一九九八年明令取缔，也就是在同一年，又花七亿元引进了另一种更符合中国国情的销售模式，那是什么？

就是我们现在干的连锁销售!”[4]

我实在忍不住了:“你等等,这东西怎么还要花钱引进?这七亿是付给谁的?”他一挥手:“这个不去管它,引进连锁销售之后……”我打断他:“还是说清楚比较好,销售模式这东西,既不是生产设备,又不是专利技术,怎么还用花钱引进?只要发个批文,一堆人争着抢着干,怎么还用花钱?而且这钱付给谁啊?这玩意儿又不能申请专利,谁敢收这个钱?”

这下把他问傻了,不过这小伙很机灵,用一个虽然——但是的转折句,一下子岔开了话题:“哥,你说的有一定道理,不过不全面,就像我刚才说的,我们国家引进连锁销售之后,先在政府机关内部试行了一年半,效果非常理想……”我说对不起,我又有点疑问,你说“在政府机关试行”,不太可能吧?据我所知,政府机构里面全是公务人员,而销售是商业行为,法律规定公务员不准经商,怎么可以在政府机关试行?他愣住了,半天答不上来,我心想不能闹僵,赶紧给他找台阶下:“哦,我明白了,肯定是在政府直属企业里试行的。”他一拍大腿:“对!试行之后,效果非常理想,于是在广东和广西搞试点。”

我暗暗咂舌,心想这小子胆子够大的,为了这么点小事,他什么神都敢请。麻总没在意我的神色,越说越来劲,越说越激昂,言辞十分骇人:“二〇〇四年,凤凰卫视这样报道:在祖国的大陆上,正发生着一场没有硝烟的战争,一支不穿军装的部队,一所没有围墙的大学,一个打造百万富翁的摇篮,吸引了成千上万的有志之士,他们在媒体的掩护下,忍辱负重,积极运作,默默构筑着祖国的经济长城。”

报道编得可笑至极,而且多处文理不通,一听就是假话,不过说来极有气势,麻总手舞足蹈,讲到激动处,胸口不停起伏,唾沫星子横飞,一副狐仙附体的模样。我平日与媒体人交往很多,凭常识就知道这些话靠不住:媒体的职责是客观真实地报道社会事件,也许会有选择性的报道,但决不会公然遮蔽真相,更不会号称要给真相打掩护。不过这些

话十分有效，大多数人不读书、不看报，也不关心时事，似是而非地编造几句圣贤之言，伪造几条媒体报道，一定可以唬住很多人。

传销者经常提到"国家"二字，可没有一个人了解"国家"的真正含义，英文中对此表述得更加准确，国家有三重含义：领土意义上的国家，是为 Country；文化、民族意义上的国家，是为 Nation；还有一个指的是政府，是为 State。政府仅仅是一个国家的政权组织形式，不能代表这国中的所有民众，更不能代表历史和文化，这是常识。然而所有的传销者都把 State 当成是全部意义上的国家。

后来我离开上饶，在酒店里上网搜索，意外发现了"连锁销售"的官方网页，里面充斥着大量荒诞不经的谎言，他们伪造领导人讲话，伪造会议纪录，伪造媒体报道，甚至引用《论语》和《大学》中的经典名句，借圣贤之名，行诈骗之实，还公然售卖各种传销教材、培训光碟，干得十分嚣张。我不禁纳闷：是谁给这些网站发放了许可证？它们又何以能如此明目张胆地行骗？

这堂课我没怎么挣扎，一直装得很老实。下课后我们走到街上，看着来来往往的行人，我不禁感慨：传销真是浪费生命。我们生活在城市中，却完全与世隔绝，不能与当地人交往，不能读书，不能看报，不能看电视，除了每天两堂洗脑课，上午半小时、下午半小时，其余时间全在无所事事地闲逛。听的都是毫无营养的话，做的全是无聊至极的事，如果在这里过上一两年，天才也会变成废物。

路过上饶市中心广场，在圣贤墙前站了几分钟，墙上有上饶市历代圣贤的浮雕像：朱熹严肃，姜夔潇洒，洪迈平易可亲，辛弃疾英气勃勃。我向来推崇辛弃疾，评他为"宋词第一"，其气魄之雄伟、胸襟之浩荡，只有庄子和李白可与之一比。不知道哪个家伙给他画了两撇胡子，看上去猥琐至极，我趁他们没注意，悄悄替他擦去，在心里想了想他的名句："将军百战身名裂，向河梁，回头万里，故人长绝，易水萧萧西风冷，满座衣冠似雪……""落日楼头，断鸿声里，江南游子，把吴

钩看了,阑干拍遍……"

走出不远,忽然想起了宋末元初的隐士谢君直,他也是上饶人,一生清白皎洁,绝不沆瀣俗流,宋亡后一直隐居不仕,宁可在街头卖卜算命,也不肯做蒙古人的官,最后被强掳至北京,宁死不辱,在法源寺中绝食而死。他写过一首《武夷山中》,其中有两句极为清丽:"天地寂寥山雨歇,几世修得到梅花?"在我想来,谢君直也应是圣贤墙上人,可惜现在的上饶人没几个知道他,把圣贤置于泥涂,真是令人发一浩叹。

下午见的是一个东北小伙,嫂子的介绍风格与刘东如出一辙:"这是我们公司做得非常出色的——张总!"张总个子很高,留了个周杰伦式的发型,大约二十岁出头的样子,嘴唇上刚长出稀稀拉拉的胡子。他自称小学没毕业,衣着倒很整齐,黑西装里穿了件很艳的紫色衬衫,看着像英国名牌登喜路,不过真正的登喜路有七个字母,张总的登喜路有九个。

我恭维他:"张总的衬衫都是名牌啊。"他咧嘴一笑,得意洋洋地安慰我:"不着急,早晚你也会有的。"说完给我倒了杯水,正式开始上课:

"哥在家是干什么的?"

我说做生意。

"现在生意不好做吧?"

我叹气:"是啊,不好做。"

"那你知道为什么不好做吗?"

我看看他:"你说吧,我听着。"

张总长叹一声:"现在咱们国家经济不行啊,这个……供大于求,产大于销,啊,这个 GDP 每年都在下降……"

我眼都瞪圆了:"等等,你说什么? GDP 下降? 不可能吧? 你听谁说的?"

张总异常自信地微笑:"哥,你肯定是被电视和报纸骗了,他们说 GDP 增长,啊,你就相信增长? 聪明点吧,啊,我告诉你,我跟一个法国

回来的博士、一个中山大学的教授，啊，都谈过，他们都同意我的观点，啊，这GDP肯定是在下降！”

我又气又笑，想想还是不能发作，耐着性子跟他讲道理：“这GDP吧，不可能下降，电视上不一直说要保八吗？保八是什么意思？就是保证GDP每年至少百分之八的增长率。”

他鄙夷地看着我：“哥，我知道你见过世面，可今天我能坐在这里，啊，就肯定有我的道理！我说GDP在下降，啊，它就肯定在下降！”

我实在忍不住了，斜着眼问他：“你知不知道什么是GDP？”

这下把他问傻了，张总嘴巴大张，半天说不出话来。我说：“GDP是个英文缩写，翻译成中文就是国内生产总值。这些年中国经济发展很快，有目共睹，我可以负责任地告诉你，这GDP一定是在增长，绝不可能下降！”

小伙儿脸红了，赶紧岔开话题：“哥，你说的有一定道理，不过不全面，就像我刚才说的，啊，这个，就算这GDP不断增长，可CPI不断下降，你没觉得有什么问题吗？”

这帮家伙受的都是同样的教育，假话一被戳穿就这么转圜：你说的有一定道理，不过不全面，就像我刚才说的……我心想这不是瞪着眼说瞎话吗，你他妈什么时候说过了？旁边小庞对我连使眼色，我气头之下也顾不得许多，梗着脖子继续抬扛：“CPI是物价指数，我怎么没觉得它下降？前些年猪肉多少钱一斤，现在多少钱一斤？如果真像你说的，GDP不断增长，CPI不断下降，那只能说明一个问题：这个国家经济运行出现奇迹了！”

他脸红如漆，还在硬撑：“哥，你……你说的有一定道理，不过……不过……不够全面，啊，就像我刚才说的，我刚才说的……”小庞脸都青了，皱着眉头对我挤眼，我突然想起了自己的真正目的，赶紧低下头。张总结巴了几分钟，元气渐渐恢复，嗓门也越来越高，讲经济现状之恶劣、国际形势之严峻、连锁销售之贡献、国家期望之殷切，人民拥护之热

烈。我不断点头："对，你说的有道理。""哎呀，你这么说我就明白了。"

一直讲了半个钟头，下课了，我拍了个异常肥腻的马屁："张总，你不可能小学没毕业吧？就你这口才，当个大学教授都没问题啊。"他异常真诚地回答："不骗你，哥，真的是小学没毕业。我这口才吧，都是在咱们行业中练出来的。"我感慨："你呀，多亏生在现在，要是生在过去，肯定得让人打死。"他愕然不解，我笑着解释："一个小学没毕业的人能有这水平，这要放在过去，你不得成精啊？"小伙子笑得眼都眯了起来，握了握我的手，无限甜蜜地送我出门。

张总真名叫张山明，也是农村孩子，他的家在黑龙江漠河，那里有漫长的冬天，他肯定很怕冷，说发财之后不回东北了，就在南方定居。下楼时我想：他肯定发不了财，最终还是要背起行李，回到寒冷的故乡，当他躲在两层窗子之后，望着窗外的满天冰雪，重新想起上饶的日日夜夜，他是该哭，还是该笑？

传销团伙内有个说法：虽然你是我们骗来的，可自从你下了火车，任何人都不会对你说一句假话。弦外之音是：虽然我骗了你，但你要相信我——这话傻子听了都要生气。如果一件事在谎言中开场，必然也会在谎言中收场，永远不要期待骗子的真诚，他能骗你一次，就能骗你两次、三次、无数次。凭常识判断，我不相信张总曾和留法博士、大学教授一起研究经济形势，因为他根本就一窍不通。他穿着假名牌，坐在那里大谈 GDP 和 CPI，看着挺威风，其实不过是一只纸老虎，戳他一指头他就垮了。

晚饭每人一小盆面片，里面煮着白菜叶、萝卜丝，还有几片肉。嫂子拌唇，吃得啪啪直响，一粒唾沫星子划了个漂亮的弧线，不偏不倚落进我的盆中，想想有点倒胃口，不过真是饿了，就当没看见，稀里呼噜吃了个干净。刚放下筷子，一群人齐声招呼："哥，放那儿吧，不用你洗。"我乐得偷懒，坐在沙发上无聊地啃指甲，看见嫂子悄悄捅了刘东一拳，后者飞快地扒了几口，丢下饭盆走到我面前："哥，今天出

去有什么收获？"

这就是传销团伙迎接新人的基本法则：不能让他独处，不能让他闲着，闲下来他就会胡思乱想，想得太多就容易起疑心，起了疑心就会一走了之。所以一切都要以新人为中心，时时刻刻围着他转，没话也要找话说，没事也要找事干，一个不行就来两个，张三不行就换李四，总之一句话：要齐心合力、不惜任何代价把新人拿下。

那时我只觉得他们过于热情，没去想其中的玄机。后来才知道，原来这套房子就是一个精密的陷阱，自从我踏进门，就已经深陷埋伏之中，看似无意的举动，都经过周密的策划；看似平常的闲谈，都出于精心的安排。每个人都是组织上精心挑选出来的：王浩是现场领导，负责安排全部工作，还要根据我的反应及时调整战略；刘东和嫂子是引导人，小琳是推荐人，他们负责监察我的一举一动，并随时向组织上汇报；管氏父子是"房配"，即在房间里配合作战的，老管代表亲切的家长，小管代表沉默而孝顺的儿子，他还炒得一手好菜，不至于让我的肠胃失望，正应了那句话：干连锁销售的都是一家人。

这家人居心叵测。只要我一转身，他们就在背后窃窃私语。我表现好，他们嘿嘿偷笑；我表现不好，他们紧皱眉头商量对策。组织上也很关怀，随时打电话询问我的状况，然后紧急调派人手，针对我的思想动向，围追堵截、穷追猛打，务要把各种不良苗头消除于萌芽之中。

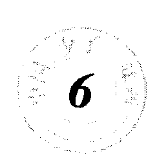
饭后有娱乐，管老汉和两位姑娘看电视，刘东、管锋陪我和小庞打"双升"，河南规则很奇怪，先打5、10、K，而且必须一气打过，失败了就得从头再来。我们斗智斗力斗狡猾，斗了一晚上，谁都没能前进一步，后来想想，这简直就是传销者的人生：与世隔绝、忍饥挨饿，自以为学到了很多、进步了很多，其实只是在原地打转，空耗一年甚至几年，只是为了证明一个虚伪的谎言。

八点刚过，王浩回来了，他是团伙中的高干，装扮也迥然不同，永远是西装笔挺、领结饱满，皮鞋擦得锃亮。刘东赶紧让座，王浩也没客气，

掏出两个手机摆在桌子上，大咧咧地坐下，用他白嫩的小手摸牌出牌，一副浑不在意的神色。刚打完一局，他的手机响了，高干毕竟是高干，接电话也别有气派，只见王总满面堆笑，脑袋微倾，把手机夹在耳朵和肩膀中间，一只脚左右摇晃，一只脚上下抖动，手上也不闲着，该钓主就钓主，该抠底就抠底。从语气判断，来电的应该是他的朋友，说话时有一股慵懒的亲热劲儿，我听得语焉不详，只记住了一句："恁家老勒还会扒火车哩！""老勒"就是"老二"，我猜大概是说对方的弟弟在铁路沿线作案。这通电话讲了足有半个小时，旁边的人都不敢吱声，牌打得既沉闷又无聊。我暗暗生气，想这厮也太不尊重人了吧，冷着脸扔下牌："不打了，睡觉！"王浩似乎也有点歉意，赶紧放下电话，说："哥，你累了一天，现在时候也不早了，洗洗睡吧。"

十点刚过，房里的人都已睡熟。窗外有隐约的鞭炮声，这是元旦之夜，正常的世界充满了笑声，荒谬的陷阱中只有梦呓。我和衣而卧，不知怎么想起了美国电影《小丫头》，十一岁的薇达和朋友讨论生死问题，说天堂是这么一个去处：可以"骑着大白马，可劲儿地吃棉花糖"。这样的天堂太过美妙，心地龌龊的成年人不配享有，只能去想想次一等的博尔赫斯，老博是我很喜欢的小说家，一直用他的优雅和博学跟整个世界捉迷藏，最后他赢了，干得漂亮至极。在他看来，如果真有天堂，它就该像个图书馆的样子，干净、明亮，馆员个个长得像帕丽丝·希尔顿，穿着白色超短裙，笑起来迷死个人。

而在二○一○年的第一夜，我想，如果真有地狱，它就该像我此刻的居处：冰冷、单调、乏味至极，一群无知而狂热的人，用最愚蠢的方式追求最可鄙的生活。不会思考是可耻的，而更可耻的是，这群不会思考的人正在教我如何思考。



第二天起得很早，像往常一样，一群人争先恐后地冲向厕所，我的排名比较靠后，只能提着裤子干等，那时天还没亮，窗上有一层蒙蒙的水汽，我闲着无聊，伸手在上面写了四个字：何事如此？嫂子见了啧啧称赞："呀，哥的字写得真好！"我笑笑把字擦去，又想起了博尔赫斯，如果这老汉也是个混账搞传销的，他又该如何理解眼前发生的一切？我断定他不会觉得有趣，只有满肚子的苦闷与日俱增，一天到晚撅着嘴骂骂咧咧，最后实在受不了了，用西班牙语骂一句"你奶奶个熊"，便"扑通"一声栽下楼去。

早饭极其简单：半盆清水，盆底有几十粒孤独的米。他们都练有一手绝技：不用筷子，不用刀叉，一边喝一边摇晃饭盆，最后喝得干干净净，一粒不剩。我技术不行，水喝光了，盆底的米却不肯下来，只好用手刮。还问他们："今天怎么没馒头吃？"一群人都笑，嫂子告诉我："以后都没馒头了，早饭只有这个。"我皱眉抱怨："这怎么能吃得饱？"管锋来了一句："饥饿才有力量！"管老汉笑起来："这饭吃不饱，可这饭有好处，你看我，吃这饭一年多了，原来那些毛病呀，糖尿病呀，高血压呀，全

都没了。”后来我接触到比较正规的解释，才知道这叫“行业饭”，虽然吃不饱，可益处多多，一盆清水貌似平凡，却可以清肠胃、理浊气，还能保持头脑清醒，简直就是传说中的万能金丹。

英国作家乔治·奥威尔有句名言：一切问题的关键在于承认一加一等于二。不承认一加一等于二，则什么事都可能发生。如果一盆清水能治病，它必然也能救国；既然能救国，必然也能拯救全人类；既然能拯救全人类，这盆水就是上帝。这就是传销者的逻辑，所以每天早上我们都要喝一盆上帝，这盆上帝不仅能治病，还能磨练我们的意志，更能教会我们人生的道理，所以我们都将成为英雄。

每当有人因为受不了这盆上帝而离开，传销者就会撇着嘴嘲笑他不争气，“吃不了苦”、“逃兵”、“懦夫”。其实英雄也不是饿出来的。残酷的环境确实能磨练意志，可有个前提：除非逼不得已，没人应该吃无谓的苦。这是和平年代，大多数人都没必要去冒充英雄，只需要过好自己的日子，种田、打工，过安分守己的生活，又何必追求那钢铁般的意志？

吃过饭在屋里转了一圈，我忽然看见茶几上多了一份文件，约有七八页纸，封面是两只对握的手，下面有八个斜体大字：团结务实，开拓进取。这事不同寻常，我到上饶三天了，没看到一页纸，没见任何人翻过一页书，我有睡前阅读的习惯，一天不读书，就觉得那天白活了，现在居然看到文字了，心潮一阵澎湃，赶紧翻开，只见标题是四个黑体大字：“业务洽谈”，正文是这样开场的：“下面由我为您介绍公司的基本情况，我们从事的是连锁销售，我们合作的公司是香港华兴国际贸易公司……”后面全是介绍如何发财的，怎样月入万元，怎样一个月赚六位数，文字极其不堪，啰唆、重复，时有错别字，毫无文采可言，看来这应该是某个人的讲话稿，其中还有这样的句子：由于时间关系，我就不多做解释了……无论在任何地方，这样的文字都不能算是好文字，尤其让我想不通的是它的题目，“洽谈”是个动词，一个人要蠢到什么程度，才能

想出这样的标题？

古人评价文字拙劣有三重境界：放狗屁、狗放屁、放屁狗，第一境界谓之不雅，身为人而大放狗屁，不过气味难闻；第二境界谓之不通，身为狗而大放其屁，已非人类所为；第三境界谓之不堪，做狗也就罢了，还是一只专放臭屁的狗，真是是可忍孰不可忍。在我看来，给这文件取名叫“业务洽谈”的那厮就是第三境界中人，活该乱棒打死。可就是这么一份破东西，传销者都视之为“圣经”，每天早上朗诵一遍，还必须背得滚瓜烂熟，我在里面二十三天，几乎能背下来了，他们都夸我聪明，我不这么想，只感觉智商嗖嗖下降。

按洗脑程序，看完《业务洽谈》，就该给我算一笔账，告诉我未来两年会赚到多少钱，传销组织里分五个级别：实习业务员、业务组长、业务主任、业务经理、高级业务员。看起来“业务”挺多，其实只有一个业务：拉人头。我现在是实习业务员，要升到业务组长，至少要拉一人入伙；要升到业务主任，最少要拉够九个人，这期间大概可以赚到几千块，用他们的话说，只是“零花钱”；从业务主任到业务经理，要发展六十四个下线，每人至少交三千八，我提百分之十，可以赚两万多，已经是月入万元的精英了；从业务经理到高级业务员，那就更厉害了，我要发展六百个下线，提成比例也更高，能赚到二十多万[5]，再扣除个人所得税，总共能赚二十四万多一点[6]。说实话，我不太相信这二十四万能够全数到手，与其指望幕后那个骗子诚实履约，还不如指望天上掉鸡腿。

这是最简单的数学题：如果我把所有的家人、亲戚、朋友都拉来，凑够六百个人，每人交三千八百元，总数是二百二十八万。我因此能赚到二十四万，还不足一个零头。拿二百二十八万换二十四万，这就是传销者追求的“成功”。

这是一个吸血鬼的游戏，每当有新人加入，大大小小的吸血鬼就会为之欢呼，把各种口径的吸管插到他身上，疯狂吸血，他们把这叫做“团队的力量”。美剧《真血》中有一段台词，说世间最重的罪孽就是跟吸

血鬼搞同性恋,绝不会得到天主的宽恕。我觉得同性恋还不是多大的罪过,把无辜的人变成吸血鬼才是真正的罪无可恕。

这笔账还没算完,如果我能升到高级业务员,我就有福了,每个月都能赚二十多万,足足赚上几年,然后带着五百万到一千五百万的现金回家享福。有位姓龙的经理曾经问我:"你知道五百万有多少吗?"我摇头,他比比画画地揭晓答案:"五百万!能装两大麻袋!两大麻袋!你扛都扛不动!"后来知道,这位龙经理曾在车站当过搬运工,对麻袋情有独钟,在他的世界里,麻袋是非凡之物,可以取代一切度量衡,举凡物之多少,无非一大麻袋或一小麻袋,这活儿干得比秦始皇漂亮多了,我甚至怀疑他有没有见过银行卡。

那是元月二号,由嫂子和小琳带路,继续洗脑。因为早饭只喝了一盆清水,我饿得肚子咕咕直叫,小琳倒很体贴,主动劝我去吃点东西,恰好路过肯德基,我招呼他们一起进去,可谁都不肯挪步,小庞笑眯眯地告诉我:"你去吧,我们都不饿。"

我平生不爱独享,不过真是饿极了,进去吃了一份肯德基早餐,又额外买了一个缤纷假日桶,一大桶鸡翅和鸡块,热腾腾的,味道喷香扑鼻,可他们三个谁都不肯吃,只好提在手里,跟着他们转过几条小巷,又进了一栋居民楼;还是相同的场景:破床、破被、破桌子,桌前端坐一个小伙儿,姓罗,当然也是公司做得非常出色的罗总。

罗总高中没毕业就南下打工,后来被朋友骗到了上饶,经过近一年的努力,骗来了很多人,现在已经当上了经理,也是月入过万的精英。这位精英为人谦和,虽然收入不菲,却依然住着简陋的房子,忍着饥饿、闻着臭气,几个月不洗一次澡,天天跟人挤一张床,听着对方打嗝、磨牙、放屁、说梦话,却觉得如同置身天堂。

开场白都是一样的,先问我来了几天了,我说第四天,罗总眉眼舒展,大声赞叹:"哥,恭喜你,已经过了行业第一关,也是最困难的一关——大浪淘沙!"

这堂课主要探讨“连锁销售”是否违法，罗总喜欢设问式授课，说两句就要提问，问题极其弱智，他却觉得含义深远，非逼着我回答，不答都不行。第一个问题：“哥，你了解传销吗？”我吹牛，说多年以前就有所接触，那时我刚开始做生意，经常应酬客户，有一次在夜总会里叫了几个小姐，其中之一就是搞传销的。这话暗含讽刺，他似乎没听出来，继续提问：“哥，那你觉得传销违法吗？”我这样回答：“我有个师弟毕业后去了英国，前些天回国探亲，我们一起吃了顿饭，席间也提起传销，据师弟说，传销在很多国家都是合法的。”他一拍大腿：“哥，你说得太好了！”旁边的嫂子也是一脸笑意。

这位师弟是我虚构出来的人物，说实话，当时我并不清楚传销在国外是否合法，直到几个月后，在香港著名的 FCC 餐厅，我拿这问题问英国人、美国人和澳大利亚人，才知道传销，尤其是以拉人头为主的“老鼠会”，在所有国家都是被禁止的。罗总的观点与此相反，按他的说法，传销在国外不仅合法，而且形势一片大好，他的战友遍布世界各地，个个龙精虎猛，堪称精锐之师，还掰着手指头跟我举例：“美国发达吧？你知道美国的传销是怎么个情况吗？我告诉你，哥，在美国，百分之六十以上的人都在搞传销！”

我不置可否，心里偷偷地笑，想美国人够弱智的，放着好好的工作不干，非去搞什么传销，资本主义果然腐朽堕落无可救药。罗总讲兴奋了，脸上光彩焕然，又提了一个问题：“既然很多国家都允许传销，为什么我们国家要禁止呢？”我被他问烦了，说你讲你的，我听着呢。罗总摇身一变，眨眨眼就成了历史教授，开始给我讲安利、完美和玫琳凯的中国之路，按他的说法，传销是本好经，只是被中国的歪嘴和尚念坏了。自从传销进入中国，坏事就层出不穷：层层加价、偷税漏税、绑架勒索、打迷魂针、灌迷魂药……说到这里，罗总长叹一声，手抚胸口，表情无限忧伤，忧伤了半天，又提了一个问题：“哥，那你觉得连锁销售违法吗？”我不说话，他讪讪地等了一会儿，自顾自地往下说：“在回答这个问题之

前，我还想问你：你知道什么叫违法吗？”我暗暗生气，心想我大学读的就是法律，这厮竟敢问我这么小儿科的问题，阴着脸回答：“怎么说我也念过大学，上过法律基础课，你的问题太简单，我就不回答了，你继续说。”他点点头：“要判断一个事情是不是违法，首先要看有没有相关的法律，哥，你说对不对？”

我强压怒火不吭声，他还是不肯放过我，两眼炯炯直视，非要我回答。我气不打一处来，心想反正是你让我说的，那就说个痛快，刚要开口，小庞看我神色不对，悄悄踢了我一脚，我没理他，一点点挺直腰杆，“法律问题不像你想的那么简单，这么说吧，在私权领域，法律不禁止，就是许可；在公权领域，法律不明文授权，即是禁止——你知道什么是公权和私权吗？”他愣住了，张口结舌地望着我，我继续给他上课：“要判断一个行为是否违法，有许多因素，要看行为主体的资格，要看具体的事实，还要看他侵害了什么，还要看他的行为出于故意还是过失——你知道这些名词都是什么意思吗？”

按照标准的洗脑程序，这堂课可以归结为一句话：因为连锁销售是新生事物，国家还没有立法，没有立法则谈不上违法，最多算打法律的擦边球⑦。这话非常可笑，因为法律讲求精确，一个行为要么违法，要么合法，根本就不存在什么“擦边球”。还有另外一个问题：既然“连锁销售”是国家引进的，就必然是合法的，又何必去打什么玄而又玄的擦边球？事实上，不管传销者如何辩解，传销就是传销，违法就是违法，狗屎上插满了鲜花，依然还是一泡狗屎。根据我后来的调查，传销在中国有许多名目：连锁销售、资本运作、直复营销、框架营销、连锁加盟、网络营销……它们有一个共同的特点：都不承认自己是传销，而且竭力划清自己与传销的界线。还是那个一加一等于二的问题：只要它不销售产品，只拉人头，它就是传销，是邪恶的，是在全世界都被禁止的“老鼠会”⑧。

这堂课讲得不太顺利，最后草草收场。下楼后我怒气不息，跟小琳

发牢骚:“我一把年纪了,他还拿我当小孩!什么人啊这是?”小琳安慰我:“哥,他不是拿你当小孩,他就是这个风格。你要原谅他,行业里有水平高的,也有水平低的,你听不懂没关系,回去让王浩给你讲讲,他水平高,一讲你就懂了。”我心想就这么点破事,有什么难懂的?怎么还用三讲四讲?

那桶肯德基已经凉了,一直没人吃,只好提回住处。一向神出鬼没的王浩果然等在那里了,他是大干部,态度也比较和气,跷着二郎腿又给我讲了一通,我暗自琢磨:到底谁在幕后主持这一切?小琳刚提到王浩,王浩就在家里等着了,肯定是专门为我补课的,这帮家伙挺有效率啊。王浩讲了十几分钟,我一直假装虚心,还拍他马屁:“哎呀王总,还是你厉害,这么一说我就全明白了。”他眯着眼笑,嘴里还在谦虚:“哪里哪里,哥,是你悟性高。”

很快中午饭做好了,一人一小盆米饭,只有一道菜,是一脸盆黄豆芽,按团伙规定,这一大盆菜只能放一瓶盖油,约有两三克,炒出来的菜寡淡至极,没油味,没盐味,没作料味,只有豆芽本身的苦味,嚼在嘴里就像一团乱草,怎么都咽不下去。王浩告诉我:“这菜吧,它就不能叫做菜,没有油、没有作料,根本不是炒出来的,就是用白水煮出来的,你看这汤,一点油花都看不见。”我点头称是,心想终于开了眼界了,原来这就是三毛五能吃到的东西。嫂子鼓励我:“哥,别看这菜难吃,其实也是在磨练你的斗志,如果你不想吃这菜,那就努力学习、努力发展,只要上了经理,以后你想吃什么就吃什么,天天大鱼大肉也没人管,嘿!”

我勉强吃了两口,实在咽不下去,把那桶肯德基提到桌上,招呼他们一起吃,所有人都笑,可就是不动筷子,我在其中算年纪大的,干脆放肆点,强行摊派,把鸡腿、鸡翅分成几份,每人分了一份,管老汉年纪最大,给他的肉也最多,一群人吃得都挺香,嘴上却不肯承认,嫂子严肃警告:“哥,今天我们给你面子,以后不行,下不为例啊。”我笑笑答应,心想这伙人可真够慷慨的,吃我的鸡肉,我还得领他们的情,看来是我们

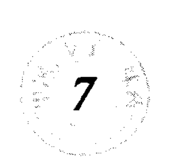
家祖坟上冒青烟了。心里暗暗地打定了主意，想明天我肯定还要买，肉在碗里，我就不信你们能忍住不吃。

按传销者的说法，政府一直暗中支持这所谓的“连锁销售”，所以我们都算国企员工。国家关心我们，为我们制定了许多政策，其中就包括伙食标准。那位热爱麻袋的龙经理曾经对我说过：“每天吃多少米、吃多少面、吃多少菜、放多少油，全是国家规定的！”

“国家规定”就是法律，当然不能违反，所以每个人都必须饿肚子。在上饶的二十三天，我见过营养不良的老人，见过面黄肌瘦的青年，上到十八岁，下到五十四岁，人人都在挨饿，人人营养不良。我在里面二十三天，瘦了八斤，有个叫康喜的，来了半年，瘦了五十斤。小琳亲口对我说过，她几次差点饿昏过去。她只有十九岁，还在长身体，还是个孩子。

有人骂你，你会讨厌他；有人打你，你会恨他；有人不让你吃饱，他就是你的敌人。但传销者恰好相反，有人逼他们饿肚子，他们爱他；有人折磨他们的精神，他们更爱他；有人骗光他们的钱财，他们依然爱他。

鲁迅说：救救孩子。



匈牙利作家莫尔多瓦写过一篇著名的小说叫《会说话的猪》，里面有一群专门负责谈恋爱的公猪，最开始它们的恋爱对象是母猪，后来科技进步了，对象变成了人造母猪，就是在木头上粘一些羊毛，做出母猪的样子，小说里称之为"母猪架子"。这东西长期被公猪蹂躏，毛蹭掉了，木头磨光了，看起来光秃秃的，一点都不性感。公猪们大倒胃口，经常聚在一起发牢骚：哪怕粘上几撮毛，给我们点情调也好！

在我看来，人和动物最大的区别不在于吃喝拉撒，而是那些无用的东西：音乐、美术、诗歌、小说……这些东西不能充饥，也不能御寒，却可以丰富人的心灵，让人于贫穷中富足，于孱弱中坚强，于困顿中怡然自得。缺了这些东西，人类的生活就是一个光秃秃的"母猪架子"，不性感、无情调，我真是一天都不想活。

在上饶的二十三天，我过的就是这样的日子：不能读书，不能看报，不能听广播，不能看电视，身边全是无聊的人，说的全是无聊的话。古人说"一日不读书，便觉面目可憎"，我那时可憎极了，每次路过读报廊，我都会情不自禁地慢下脚步。有天经过一个书报亭，我向小琳请

示："我买本书看行不行？"她说不行，我继续请示："我不买别的，就买本《知音》。"她还是摇头，我一下想起了莫尔多瓦的"母猪架子"，仿佛自己也变成了一头失意的公猪，拱在泥水里大声嚷嚷：哪怕给一撮毛也好！

元月二号。上饶市中心广场热闹非凡，某个品牌正在做促销活动，锣鼓震天，观者如堵，农贸市场上摆满了年货，腊肉、香肠、熏鸡，来往行人笑容可掬，我们与他们走在同一条路上，却如同置身两个世界。他们活在阳光下，我们活在黑暗中，他们兴高采烈地采购年货，我们像幽灵一样躲藏，串过某条小巷，走进某栋楼，鬼鬼祟祟地闪进某个房间，去听那些千篇一律的鬼话。

那天下午见的是一个叫梁家骏的小伙子，河南开封人，个子很高，手腕上有两个烟头烫的疤，暗红色的肉刺目地隆起，我有点轻微的强迫症，总是忍不住要看，看了心里又不舒服。这堂课还是老套路，先是寒暄，寒暄之后继之以祝贺："哥，恭喜你，从今天开始，行业正式对你敞开了大门！"我心里也挺高兴，看来这帮家伙并没怀疑我，开局挺顺利。梁总摸了摸他手腕上的伤疤："哥，你来了几天了，肯定看了不少，了解了不少，但我问你，你知道行业怎么干吗？"

他们把传销称为"行业"。按照惯常的理解，"行业"是个很大的词，比如家电行业、IT行业，但在上饶，就是这么一伙衣衫褴褛、食不果腹的人，居然撑起了一个行业，实在可惊可叹。这个行业是"干"出来的，还有许多激动人心的口号：行业干的就是一个团结！行业干的就是一个听话！行业干的就是一个吃苦……最后，行业被他们干完了。

按照梁总的介绍，行业首先要干一个谦虚。不管学历高低、悟性好坏，只要比我早加入行业，哪怕只早一天，他也是我的老师，所以我要虚心请教，努力学习行业的知识。学习得差不多了，我就要干一个发展，交三千八百元的入伙费，然后发展我的业务员，国家规定，每人最多只能发展三个直接业务员，那时我就成了他们的推荐人，简称"老推"，老

推不易做。我要接着干一个复制，把我学到的知识一滴不漏地传授下去，把我的业务员培训得像我一样听话，然后再指导他们继续发展，这样一层层发展下去，我的官越做越大，收入越来越高。这时我要干一个管理，让我的团队乖乖听话、乖乖交钱，等到行业干得差不多了，我就可以躺在钱堆里睡大觉了。梁总气壮山河地鼓舞我："二十多万，一个月就赚二十多万！哥，你是做生意的，你自己说，你一个月能赚到那么多钱吗？"

我对这二十多万表现出极大的兴趣，像个真正的财迷那样啧啧赞叹，身上沐浴着钞票的光辉，两眼闪烁着饥渴的光芒，反复追问："真的一个月能赚二十多万？""只要投资三千八，就能赚到几百万，这生意真有那么好赚？"梁总一一解答，表情坚决、姿势果断，手腕上的烫疤越发鲜艳夺目，给我巨大的信心和力量。接着我听到了一个神话，神话的主角叫钱树锋，是郑州盘古旅行社的总经理，曾经当选郑州市十大杰出青年，话说某年某月，这位钱总听说了连锁销售这回事，于是放下红红火火的事业，前来江西考察。钱总是个仔细人，考察期间不放过任何细节，每个问题都要探明究竟，一直考察了八个月，终于考察明白了，也下定了决心，回去把旅行社卖了，把所有骨干都带到上饶，后面的事情简单多了，他干行业干得风生水起，只用了短短的八个月就升到了高级业务员，此后每个月坐收二十多万，成了行业中人人景仰的英雄。

在接下来的日子里，我不断听到这位英雄的传奇经历，人物的命运都是相同的，只是细节稍有出入：这位英雄的资产随时在变，有时几百万，有时过千万，还有一次过了四千万；他考察的时间也有多种说法，有时考察八个月，有时长达一年。更诡异的是他的旅行社，以前只听说凳子有腿，没想到旅行社也会长腿，一会儿在郑州，一会儿在新郑，一会儿又搬到了新密，行踪飘忽得像武林高手在表演轻功。我听着纳闷，凭直觉就认为这位英雄靠不住：一个身家千万的总经理，何必跑过来吃这种

饭、睡这种床？如果旅行社生意正好，何必转手他人？要另找项目，完全可以再拉一队人马，何必杀掉正在下蛋的母鸡？

后来我离开上饶，在酒店上网搜索，果然查到了新密市的“盘古旅行社”，打电话过去，所有人都说没听说过钱树锋这个人。我不死心，继续搜索“郑州市十大杰出青年”，把所有的网页都看了一遍，没找到“钱树锋”，也没发现类似的名字。打电话到郑州团市委查询，还是一无所获。

像大多数神话一样，钱树锋的故事也是骗人的鬼话。可他们都这么说：你放心，自从你下了火车，我们任何人都不会对你说一句假话。

我的身份是个生意人，当然不会放过赚钱的生意，与梁总讨论了半个小时，笑得合不拢嘴，像是挖到了金矿。只有一件事不满意：“为什么只能发展三个业务员？太少了吧？”梁总回答：“这是国家规定，没办法。”我拍着胸脯吹牛：“以我的手面，至少能拉一百人过来，你看能不能特别照顾一下，可以让我多拉几个？”

梁总耐心分解：“哥，你知道，国家引进这行业，主要就是给咱老百姓一次翻身的机会。你是做生意的，朋友多、交际广，可别的人怎么办？一个种地的农民，他能有你的手面吗？如果对你特别照顾，让你拉一百个，别人只能拉两个三个，这公平吗？这不是影响团结吗？”我点头称是，并且发出豪言：“我明白了，梁总，你放心，我一定好好干！我相信以我的能力，最多三个月，我就能上经理；最多一年半，我一定会上高业！”几个人同时微笑，像是网到了一条大鱼。小琳笑着递给我一个巴掌大的小本子，示意我找梁总签名，我虔诚奉上，梁总一挥而就：

梁家骏，730006，推：刘玉轩。

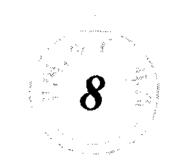
爱拼才会赢！

河开

“推”是指他的推荐人，“河开”是指河南开封，730006是他的电话

号码，这个团伙在上饶办了一个集团网，每个成员都有一个短号，互相之间通话免费。这事说穿了一钱不值，可也成了他们骗人的借口。

这堂课上得很顺利，每个人都很振奋，出来后我喃喃念叨："干行业，干行业。"小琳给我加油："对，干行业！"嫂子再加一次油："哥，看准了就要下决心，干行业！"小庞皱眉不语，跟在我身边悄声嘟囔："干行业干行业！干！"



到上饶后一直没洗过澡，住处又脏，感觉身上像长了一层壳，黏糊糊地难受。我提议找个浴池洗澡，嫂子不同意，还斜着眼嘲笑我："哟，你一个大男人，还那么爱干净！"我跟他们相处几天，渐渐摸透了每个人的脾气，而且我还是新人，估计他们不敢得罪我，于是坚持要洗，嫂子也只有同意，可还是怕我溜了，派小琳尾随监视，叫了辆的士直奔"碧水云天"。这是一家公共浴池，正值下午，池中没几个人，我和小庞蒸了泡、泡了蒸，还请了两个搓背师父，搓下的老泥足有一海碗，感觉身心为之一爽。

按照最初的计划，小庞这两天就要找借口逃走。虽然现在没什么危险，我还是担心传销头目会分别盘问，小庞很老实，可是不够机灵，万一说漏了嘴，后果真是不堪设想。他不死心，总觉得小琳对他有意思，我掰着手指头跟他论证，说小琳绝对不可靠，就算她对你有意思，这地方也太危险。他心情低落，不停地叹气，我跟他保证："你放心，我一定会想办法把她救出去，等她回到三亚，你们再好好相处，只有在正常的世界，才可以谈正常的情感，对不对？"他点头赞同："没错，这真是个变

态的地方。”

洗完澡天已经黑了，我们步行往回走，天冷路远，我提议打车，小琳不让，我想想也是，反正这儿的时间没用，每一分钟都是拿来消耗的。走了半个钟头回到住处，饭已经做好了，每人一小盆面片，一瓣大蒜，还有中午剩下的半脸盆豆芽。豆芽苦，大蒜辣，面片基本没味道，一群人咔嚓咔嚓地嚼着大蒜，呼噜呼噜地喝着面汤，仿佛很香甜的样子。我很快吃光了，感觉肚子里还是空落落的，刚搁下筷子，刘东就来抢我的饭盆，我心想不能老让别人干活，自己也得表现一下，拿着碗筷进了厨房，因为菜里没油，洗碗极其容易，清水一冲就干干净净。

回到客厅抽了一支烟，他们也吃完了，我提议看会儿电视，几个人都笑，嫂子告诉我：“哥，以后都不能看电视了。”我大为好奇：“为什么呀？”她说费电，我嘟嘟囔囔地抱怨：“一台电视能费多少电？”她不理我，回房拿了一摞照片出来，说电视肯定不能看，你看看我儿子的照片吧。

那些照片都加了塑封，肯定是在照相馆照的，背景全是单调的蓝色幕布，每张照片的四周都加了花里胡哨的装饰，一个白胖的婴儿坐在中间，挥着胖胖的小手，表情或笑或怒，样子非常可爱。我问嫂子：“你儿子多大了？”她说不到两岁。我批评她：“儿子还不到两岁，你就把他一个人丢在家里？”她收起笑容：“要赚钱啊，有什么办法？”我摇头叹气：“你这当妈的，唉，可真忍心啊。”她低下头，眼圈慢慢红了，这时她的电话响了，回房讲了几分钟，出来后喜笑颜开：“哥，跟我走，带你玩去！”

那时天已经黑了，我和小庞先下楼，等了几分钟，嫂子和小琳下来，带着我们走过带湖路，走过步行街，鬼鬼祟祟地进了一栋居民楼，我问嫂子：“咱们这是去干什么？”她嘘了一声：“别说话！注意低调！”我赶紧闭嘴，爬到六楼，听到里面喧闹震天，嫂子上前敲了两下，门立刻开了，只见房内灯光大亮，到处坐满了人，墙边摆了一张单人床，床上也挤了不少人，有老的、有少的，互相之间都很熟络，唧唧喳喳地聊个不停，

嫂子带我们走到墙边，有人起身让座，我正不好意思，嫂子一扯我的袖子："哥，没事儿，你坐吧，今晚你就是主角。"

后来知道，这活动叫"实话实说"，是专门为新人举办的欢迎 Party。刚坐下不久，有人举手示意，众人渐渐安静下来，一个小伙子走到屋子中央："各位事业伙伴晚上好，作为推销行业，我也把自己推销给大家，我叫陈云山，来自河南濮阳，我的推荐人是我的哥哥陈海山。"人群鼓掌，小伙子沉思片刻："今天晚上，我给大家带来一首《狼爱上羊》，希望大家能够喜欢。"人群再次鼓掌，小伙子鞠了一躬，拿腔作势地唱起来："狼爱上羊啊爱得疯狂，谁让他们真爱了一场，狼爱上羊啊并不荒唐，他们说有爱就有方向……"所有人随着节奏拍掌，我也拍了两下，突然觉得无聊，抱着膀子看他表演。

一曲唱罢，有观众起哄："再来一个！"小伙子也不谦让："那我再给大家演唱一首《流浪歌》：'流浪的人在外想念你，亲爱的妈妈，流浪的脚步走遍天涯，没有一个家，冬天的风啊夹着雪花，把我的泪吹下……'"唱着唱着跑调了，观众依然热烈鼓掌。终于唱完了，小伙子又鞠一躬："各位事业伙伴晚上好，作为推销行业，我再次把自己推销给大家，我叫陈云山，来自河南濮阳，我的推荐人是我的哥哥陈海山。"

接下来就热闹了，各路人马纷纷登场，有河南的、湖南的、四川的……自我推销的模式都是一样的：先向事业伙伴们问好，然后介绍自己的名字、籍贯和推荐人，我细听了一下，有儿子推荐父亲的，女儿推荐母亲的，哥哥推荐弟弟的……嫂子的推荐人是她丈夫，她又推荐了自己的小姑子；小琳的推荐人是她的朋友，她又是小庞的推荐人……

每人登台唱两首歌，有的唱流行歌曲，有的唱革命老歌，还有唱地方戏的，印象最深的是嫂子唱的一段豫剧："咱两个在学校整整三年，相处之中无话不谈，我难忘你叫我看董存瑞，你记得我叫你看刘胡兰，董存瑞为人民，粉身碎骨，刘胡兰为祖国，把热血流干……你说过党叫干啥就干啥，绝不能挑肥拣瘦讲价钱，你说的话、讲的话、一字一句、全忘

完，想想烈士比比咱，有什么苦来怕什么难，你要愿走你就走，我坚决在农村干它一百年哪……”这段唱腔激昂，嫂子越唱越快，在最后的段落明显动了真情，脸上潮红一片，两眼闪闪放光，酷似国产电影中的有志青年，可惜志气用错了地方，没在农村大干四化，却跑到城市大干传销，一天到晚瞎混，挖空心思骗人，白瞎了英雄们的教诲，千万先烈悲壮的头颅，敌不过一句轻巧的屁话。

当天只有两个新人，一个是我，一个是四川阆中的农民，姓张，大约三十多岁，是被他亲弟弟骗来的。我们俩到上饶的时间差不多，经历肯定也差不多，看得出来，他对这一切都很抵触，一直皱着眉冷眼相对，众人起哄叫他唱歌，他烦躁地摇头：“不会，真不会！”说完低着头走了下去，坐在那里一言不发。

我暗暗替他高兴，心想：哥们儿，这就对了，你可一定要挺住，找到机会赶紧走！正念叨着，轮到我了，嫂子和小琳硬把我推了出去，只好学着他们的样子，先鞠一躬：“大家晚上好，我叫郝群，来自海南三亚，我的推荐人是我的朋友庞学忠。”

嫂子在下面起哄：“哥，唱歌！”我心想这场合还是少出风头，连连推辞说不会唱，观众们都说不行，一定要唱，正闹得不可开交，小琳替我解围：“郝哥当过老师，让他给我们朗诵好不好？”一群人都鼓掌，当时房里挂了两个条幅，一幅是毛泽东的《百万雄师过大江》，另一幅是陆游的《卜算子·咏梅》，书法很拙劣，估计是房东家孩子的练笔之作。我想肯定躲不过去，干脆秀一下我的吉林普通话，先读了一遍毛泽东的诗，众人鼓掌叫好，嫂子起哄：“再来一个！再来一个！”没办法，只好继续读《咏梅》：“无意苦争春，一任群芳妒。零落成泥辗作尘，只有香如故。”条幅上写漏了“妒”和“零落”，我自己把它补全，心里想：“群芳成泥”倒是个好句子，完全可以拿来当小说题目。

到八点半左右，大多数人都已演过一轮，这时来了两个大人物，一个李总，一个邱总，李总是个平头小伙儿，身上西装笔挺，脚上的旧皮鞋

擦得锃亮。邱总是个二十岁左右的胖姑娘,身子圆滚滚的,两条腿也是圆滚滚的,我暗暗纳闷:这么差的饭菜,她怎么还能吃出这么多肉来?大人物出场总要有个仪式,众人起立鼓掌,两位老总大模大样地往中间一坐,先用慈祥而威严的目光巡视了一圈,李总说:"大家坐吧。"众人纷纷就座。

邱总先发言,跟众人分享她的成功经验,故事还是那个模式:她原来有多么成功,可是总感觉不满意,直到发现了"连锁销售",才算确立了人生目标。她如此热爱这个行业,所以不遗余力地去干这个行业,现在她已经做得非常出色,本可以独善其身,可是想想我们这些不争气的家伙,又于心不忍,于是决定兼济天下,要帮助辅导我们渡过重重难关,用她的小胖手牵着我们无数的手,一起去迎接辉煌明天。

这些话不算坏话,不管她有没有吹牛,总算出于好心。我听得挺满意,不由自主地跷起了二郎腿,小庞赶紧提醒:"放下!"我一愣,他低声训斥:"站有站相,坐有坐相!"我点头受教,挺胸坐直,这时轮到李总发言了:"刚才邱总讲得非常好,希望各位事业伙伴能够用心体会,好好琢磨,行业干的就是一个谦虚!不管你原来是多大的人物,有多大的来头,到了这里,你就是一名新兵!新兵就该有个新兵的样子,要把你以前的派头、架子全收起来,不要总觉得自己了不起,行业里的大人物多了,有大学教授、国际刑警,人家都能虚心学习,你为什么不能?要知道,行业不是给别人干的,是给你自己干的!"

这番话声色俱厉,我总感觉是在骂我,忍不住抬头看了一眼,恰好遇上了李总的目光,我也没回避,直直地跟他对视,过了半晌,他移开目光,开始逼视众人,所有人都乖乖地低下头,房间里鸦雀无声。停了大约半分钟,李总掏出一个小本子,开始宣布纪律,那就是著名的《生活经营管理二十条》。

平心而论,这《二十条》编得挺像那么回事,有总则、有分则,还有实施细则,在大多数人听来,确实像一部真正的法律,我估计是出自某位

法律人之手。李总先讲总则，语声极为庄严，表情也严肃，配上他那一身装束，像极了《新闻联播》的主持人："为了全面贯彻执行党和国家的商业法规和文明守则，正确宣传经营理念和优质产品，树立爱祖国、爱人民、共同创造美好人生的企业精神，为国分忧、为民解难、为全国人民作出应有的贡献，努力培养具有独立经营能力的二十一世纪的高素质商人，特制定生活经营管理二十条。"总则之后，是二十条的具体条文，其中有一条什么也没说，还有六条是重复的，我将之全部删去，把剩下的十三条概括为"六不准、七乖乖"：

不准谈恋爱、不准喝酒、不准娱乐、不准随意外出、不准串门、不准借钱。

要乖乖地穿衣服、乖乖地学习、乖乖地参加组织活动、乖乖地传达会议精神、乖乖地与人交往、乖乖地交钱、乖乖地干活。

如果我是个六岁的孩子，也许会觉得这二十条有些道理，可我已经三十岁了，如果还有人来教我怎样穿衣服、怎样梳头、怎样走路，我就觉得他在欺负我。座中还有许多比我更年长的，他们走了一辈子路，吃了一辈子饭，现在也必须从头开始，乖乖听话、不能淘气，争取当个人见人爱的好宝宝。

后来我去北京，在护国寺附近看见两个老头互相取笑，老头甲说："你他妈敢拿我当傻×，抽你老丫的！"老头乙嘿嘿地笑："你他妈本来就一傻×，抽谁呀你，抽你自己得了！"我要说的就是这个：如果有人拿你当傻×，你就该上去抽他，即使不抽他也要离他远点，不能顺着他的心思一直傻下去，那真是傻透了。

李总宣读完毕，众人又开始唱歌，刚唱两首，一个消息传来："领导来了，领导来了！"霎时间满室寂静，众人纷纷肃立，尊贵如李邱二总也忙不迭地站了起来，这时门一开，两位大人物翩翩而来，为首一个小伙子，个子很高，身穿猎装夹克和细腿裤，左右脸颊各有一排整齐的青春痘，有的已经熟透，有的正在灌浆，估计到了年底会有一个好收成。后

面跟着一个苗条的长腿姑娘，高颧骨、高鼻梁，留着齐耳短发，两眼分得很开，像是出生时被人拽着耳朵用力拉扯过。这两位派头大极了，堪比美国总统出访，跟房中人逐一握手，然后居中一坐，为首的小伙子手一挥："请坐！"众人纷纷坐下，李总和邱总没有座位，在两位大人物身后叉手侍立，神色谦恭至极，活像《三国》中的关羽和张飞。

传销常被称作"经济邪教"，其中确实有一些宗教般的仪式，我眼前所见就是一例：先把信徒们聚到一起，唱赞歌、做祈祷，然后派来两位大主教，一个讲上帝的圣恩，让信徒们心怀感激；一个讲神圣的戒律，让信徒们心怀敬畏。人们向来迷信权威，套用龙应台的名言：任何人只要坐在柜台后就是老板，站在讲台上就是老师。更何况还有这么盛大的排场、如此隆重的仪式。等两位大主教布完道，再来两位更大的大主教，伴着圣洁的乐声，迈着威严的步伐，堂堂皇皇，其冠其冕，信徒们目醉神迷，早已失去了辨别能力，只觉得心头激荡、两腿发软，吹个口哨就会匍匐在地，争抢着去抱大主教的细腿裤吻他们的脚。

青春痘小伙叫王赫超，眉间尺姑娘叫杨爽，先前的李总隆重介绍："王总和杨总平时工作繁忙，难得他们今天大驾光临，哪位事业伙伴抓住这第一次机会，为他们献一首歌？"嫂子一个劲儿地冲我示意，我假装没看见，旁边几个人噌噌站起，一个小伙子拔得头筹，几步奔到中央，对众人深鞠一躬："各位事业伙伴晚上好，作为推销行业，我也把自己推销给大家……"

还是同样的话，还是同样的歌，还是同样的掌声，每个人都要重新登场，座中有四五个老年人，先前一直沉默，这时也挣扎上前，结结巴巴地介绍自己，结结巴巴地唱歌，其中一个唱的是曲剧《卷席筒》："小仓娃我离了登封小县，一路上我受尽饥饿熬煎，二解差好比那牛头马面……"唱着唱着忘词了，站在那里直搓手，脸上急得通红，我看着心里一酸，忍不住想起了自己去世的父亲。

《卷席筒》唱完，四川阆中那对兄弟上场了，也许是因为受了仪式的

感染，或者是出于对大人物的敬畏，那个哥哥眉眼舒展了一些，不那么抵触了，还带着一点胆怯的神情，也学着他弟弟的样子做了个自我介绍，不过还是不肯唱歌，一群人都起哄，他弟弟在旁边又拉又扯，终于熬不过唱了几句，然后蹒跚着坐回原位，脸上时阴时晴，显得极为迷茫。

嫂子终于抓住了机会，站到中央唱了一首《母亲》，然后将我隆重推出："各位事业伙伴晚上好，今天我要给大家介绍一位新朋友。"然后对我招手，"哥，你来！"我几步走到她身边，依然是老套路：向事业伙伴请安、自我介绍、表演节目，墙上的诗读完了，我想起在三亚时读过的《贯华堂选批唐才子诗》，金圣叹这老不正经的对崔颢的《登黄鹤楼》赞赏有加，干脆把这首诗背了一遍，场下有个女孩一直随着我低声朗诵："昔人已乘黄鹤去，此地空余黄鹤楼。黄鹤一去不复返，白云千载空悠悠……"

节目演完，两位老总开始训话。先发言的是眉间尺杨总，她的视野本就宽阔，又读过中专，在传销团伙内绝对算高级知识分子，说起话来头头是道，各种理论、各种名词纷纷从她双唇中蹦出，震得满屋子人头皮发麻。畅谈了一通天下大事，杨总又开始扮演慈悲圣母，告诫我们要抓紧发育、努力成长、勇于把握机遇，千万不能当逃兵，要坚决听推荐人的话，跟组织走，一步一个脚印，踏踏实实地踩出一片明天。事实摆在眼前：上有春风化雨好政策，中有组织上无微不至的关怀，下有事业伙伴的鼎力扶持，如果再不上进，简直就是咬吕洞宾的狗，踢孔圣人的驴，实在有负天地良心。

杨总讲了二十分钟，众人大受鼓舞，啪啪拍掌，青春痘王总接过话茬："杨总讲得非常好，我听了都很受启发，各位事业伙伴要努力领会她的意思。"杨总优雅回应："王总过奖了。"王总点点头，开始讲他自己的经历。王总出身豪门，家里有很多舅舅，其中一舅还是副处级干部，俗话说"家家有本难念的经"，豪门也不例外，这位王总从小就不学好，和所有的阔少一样，终日游手好闲，到处惹是生非，好在有个万能舅舅，总

能化险为夷。话说时光荏苒，王总慢慢地成熟了，做过各种事业，当过司机、搞过零售，甚至做过批发带鱼这样的大生意，在纸醉金迷的生活中，王总开始思考人生的意义，也是苍天眷顾英雄，终于被他发现了连锁销售，于是带着满下巴的青春痘来到了江西。

传销团伙把洗脑视为系统工程，其中最重要的举措就是"分享成功经验"，我在上饶游荡多日，听过许多类似的故事，我不敢说它们全是假的，但肯定都经过美化和修饰。分享经验的大多是二十岁出头的年轻人，文化水平不高，也没什么社会阅历，对"成功"的理解更是大有问题，当他们半是炫耀、半是夸张地讲起自己的经历，仿佛就是明代王龙溪那个不恰当的比喻：穷措大抱着家中黄脸婆自夸好色，情状十分可笑。

《笑林广记》中有个著名的笑话：说某人从京城回来，夸口说自己见过皇帝，有人问他：皇帝家什么样？这人回答：皇帝家可不得了，门前立个大牌坊，上书"皇帝世家"，屋檐下挂块大匾，写着"天子门第"，门上还贴着一副大对联：日月光天德，山河壮帝居。我们现代人当然知道这家伙是在吹牛，因为皇帝家没那么土，同样，传销团伙中的"成功经验"也不值得相信，因为很多事都违背常理。我不是嘲笑这些人的见识，我自己也是井底之蛙，每个人都有他的知识盲点，可重要的是诚实和谦逊，知之为知之，不知为不知，有之为有之，无之为无之，这样才不会贻笑大方。

王总的发言很长，气势也很足，平均每分钟讲一次"说实话"，听其意似乎很真诚，观其面却异常凌厉："刚加入行业的时候，说实话，谁我都没放在眼里！"说着胳膊一挥，状如千军在手，"就你们这些人，有什么呀？说实话，谁有我见得世面多？全中国我去过二十几个省，西藏、新疆都去过，你们才去过几个地方呀？论见识、论才干，就你们这些人，哪个能比得上我？"

我那天喝了很多水，来之前也没想到要上厕所，此时早已尿意盎

然，本以为很快就能结束，没想王总越说越来劲，没一点收场的意思，我急得两腿直扭。按传销团伙内的纪律，只要有领导训话，下面的人必须正襟危坐、老实听讲，严禁随意走动、交头接耳，上厕所更是大忌。我憋了半天，实在是憋不住了，再憋下去就得活活地尿在裤子里，只好举手请示："王总，不好意思，我要上厕所。"王总谈锋正健，一下被我打断了兴头，好不恼怒，冷冷地瞪我一眼。我也顾不了太多，站起来就往外冲。客厅和厕所中间有一道推拉门，滑轨肯定生锈了，推了几下没推开，只发出几声酸倒牙的吱吱声。小庞赶紧过来帮忙，两个人合力把门推开，身后的王总依然在谈他的煊赫往事，我听而不闻，拍了拍小庞的肩膀，飞身冲进厕所。

这厕所同样精彩。关不严的门、数不清的牙缸牙刷，桶里盛满带泡沫的污水，地下散落着可疑的毛发，便池像是从来没刷过，颜色深黑泛红，带着厚厚的天鹅绒的质感，水龙头故意没拧紧，一滴一滴往下漏水。更诡异的是电灯开关，按压式的，用力按不亮，轻轻按也不亮，对力度的要求极为精准，我手艺不行，试验几次都不成功，还是要靠小庞支援，他低声劝我："你注意点，这样不好，他们肯定会有意见。"我苦笑："我总不能尿在裤子里吧？"他摇摇头："你还是要小心点，别跟他们硬争，有意见也憋在心里，别忘了你是来干什么的。"然后正告我，"我这两天就回三亚，就剩你一个人在这里了，郝哥，你千万注意安全。"听得我心里一热。

上完厕所出来，王总的发言依然未完，我耐心地听了一会儿，原来他也是一片好心，说他刚来时年少气盛，不听话，结果吃了很大的亏，走了很长一段弯路，后来翻然悔悟，可惜时不待人，白白浪费了大好时光。现在他身居高位，不忍心看着我们重蹈他的覆辙，所以谆谆教诲："说实话，叫你来的人不是你的亲戚，就是你的朋友，你不听他的话又听谁的话？听他的话很丢人吗？他会害你吗？还不是为了你好？说实话，咱们来到这里，都是为了开创一番事业，不管你以前是什么人，干过什么

事,既然选择了行业,就必须遵守行业的纪律,不想干你可以走,没人留你!”

这番话铿锵有力,字字作金石响,众人呆若木鸡,谁都不敢大声出气。终于讲完了,王总双袖一拂,眉间尺杨总款款站起,旁边的李总大声欢呼:“感谢两位老总大驾光临!他们工作繁忙,还要处理别的事情,让我们热烈欢送他们!”所有人都拍着巴掌站起,两位老总面带微笑,亲切而不失庄严地和我们逐一握手,然后昂着头傲然而出,只留下他们的音容笑貌让我们久久怀念。

这活动就算结束了,李总郑重交代:“现在已经深夜了,咱们注意保持安静,下楼时三人一组、两人一组,不要一哄而下,也不要谈天说笑,别影响周围居民的正常休息!”话音刚落,一群人飞奔着冲向厕所,门口有个小伙站起来维持秩序:“哎你们先下,哎后面的等一等!”众人老实排队,每隔两三分钟下去一批,显得极有秩序。

那个四川农民就在我前面,从六楼走到一楼,我无数次想拉住他,对他讲出实情,告诉他赶紧逃走,可是因为自私,也因为懦弱,我始终没能伸出手。在此后的日子里,我们多次在街上擦肩而过,可从来没有交谈。他一点点落入陷阱时,我什么都没做,只是站在旁边无动于衷地看着。

这事一点都不难。只要勇敢一点,机灵一点,我一定可以找到机会,也不会有太大风险。他那时中毒尚浅,肯定会听我的劝告,回家,回到正常的世界,去过正常的生活,可我什么都没做。后来他越陷越深,交了钱、骗了人,他骗来的人一定还会继续骗人,我还是什么都没做。曾经有人落水,我伸伸手就可以把他救上来,可是我什么都没做。

他的口音很重,我一直没听清他叫什么。他是个老实人,不爱说话,衣着也很朴素,脚上一直穿双旧胶鞋,鞋跟都开裂了。他交了两万多,可以买一千双这样的鞋。

回到住处已经十点多了,刚坐一会儿,嫂子接到重要指示,起身

命令刘东："你，收拾东西，换房！"一群人都忙碌起来，把刘东的被子、床单装进蛇皮袋，把衣服和鞋袜装进塑料袋，棉絮卷成筒，在腋下夹着，脸盆无处放，在手里端着。一切收拾完毕，刘东和管锋扛起蛇皮袋下楼。小庞申请去送行，嫂子不让，争执了两分钟，小庞急了："刘东跟郝哥相处好几天，去送送又怎么了？"说完拽着我就往下走，嫂子坚持反对："回来回来！你们别去，不利于低调！"我们没听她的，一溜烟冲下了楼。

传销团伙内号称有"三笔财富、五大学科"，其中之一叫做"交际学"，这门学问不需要教材，更不需要辅导老师，全靠成员们自己体会。学习方法很简单，就是像我们现在这样：肩上扛着蛇皮袋，腋下夹着烂棉絮，手里端着洗脸盆，从一套房子搬到另一个房子。在新房子里住上一周，再搬一次，如此周而复始，不停地搬来搬去，直到修炼成交际学大师。

在带湖路的中国银行门口，我们追上了刘东和管锋，这时前方传来指示，让我们原地待命，等候组织上的下一步通知。等了几分钟，来了两个接头的同志，因为组织上不允许扎推聚谈，彼此之间只能点头示意。两位同志很热情，接过棉絮和脸盆，挽起刘东的臂膀，坚定地、一步步地走进上饶寒冷的冬夜。

因为还有新同志要来报到，我们只能继续等，我给管锋递了一支烟，哆哆嗦嗦地闲聊起来。这小子平时在房里没什么话，此时倒很健谈，谈起他读技校时的种种风光，脸上阵阵冒豪气："反正那个时候吧，怎么说呢？学生都不怕老师，就怕我；老师也不怕校长，还是怕我。"这肯定是吹牛，不过我没有反驳，绕着圈子跟他打听王浩的情况。王浩和他住一个村，平时也有些过往，照他的描述，温文尔雅的王总当年也是个泼皮青年，行径堪比《水浒》中的牛二，喝酒赌钱打群架，无事不为，威震方圆几里。小管说着说着说漏了："有时候我挺怕他的。"我大失所望，顿时没了景仰之心，心想你也是叱咤一时的豪杰，宁挨一顿揍，不低

英雄头,怎么可以这么没骨气?

等到十一点多,我们的战友终于来了,身后也跟着两个送行的,我们没有交谈,默默地接过战友的脸盆和棉絮,提起拉链坏掉的蛇皮袋,昂首走进风声呼啸的冬夜,走向交际学的温暖课堂。送行的战友伫立原地,痴痴凝望我们的背影,我们不说珍重,大步前行,只把无尽关怀留在同志心头。



走在上饶大街上，随处可以看见传销者。他们衣着寒酸，永远不戴帽子和手套，即使有很严重的冻伤。他们不戴任何饰品，不用任何化妆品，身上的衣服多半都很脏。他们走路很慢，经常停下来四处打量，却从不与路人交谈。他们的住处都有隐秘的标识：一个箭头、一条曲线，或是撕去一半的对联。他们不怕警察，因为他们随身携带身份证的复印件；他们也不怕小偷，因为他们身上永远不会超过二十元钱。天冷的时候，他们躲进汽车站看电视；晴朗的日子，他们坐在广场的石凳上晒太阳。在白鸥园、步行街、亿升商场、洪客隆超市，他们游来荡去，却从来不买任何东西。

在中国，这样的人有一千万，他和我们住同一栋楼，走同一条路，我们闻到他的气味，听到他的声音，却从来没人见过他的脸。

从一月三日开始，我的一只脚就算踏进了行业，从此开始有规律的生活和学习。六点钟起床，排队洗漱，然后不约而同地坐在桌前，嫂子拎出几个塑料袋，里面有笔记本、圆珠笔，居然还有书！我心中一阵狂喜，恍如见到了久未谋面的亲人，伸手抢来一本，书不厚，纸张光滑，封

面上有一座闪闪发光的金字塔，金字塔之上是书名：《世界上最伟大的推销员》，一看就知道是本垃圾励志书，如果在平日，给我一百块我都懒得看它一眼，不过此时久旱，污水也成甘霖，我急忙翻开，一页页往下读，读了半个钟头，开饭了，依然是一盆清水、几十粒孤独的米，我几口喝光，又捧起那本书，虽然不期待它能有什么创见，可还是希望能从垃圾堆里找出点不那么垃圾的东西。

很快众人也吃完了，一个个坐到桌前，谁都不说话。我感觉气氛不对，抬头看了一眼，只见个个表情严肃，都盯着我手中的书，我赶紧放下，嫂子微微一笑："哥，你是第一次，以后这就是制度，每天早上都要开会。"说着一挺腰杆，"各位事业伙伴早上好，现在开始我们一天的晨会！"众人纷纷坐直，嫂子的表情异常严肃："首先说一下我们每天的作息时间：值日生早晨六点钟起床，同时烧上稀饭和开水；六点十分，准时叫醒全房间的事业伙伴；六点二十，衣冠整齐、床铺整齐，走出房门；六点半之前洗漱完毕，开始我们一天的自由早读，这是我们一天中记忆力最好的时候，俗话说得好：一年之计在于春，一天之计在于晨，我们要好好利用这段时间，可以温习一下昨天学到的内容，也可以学习一下《羊皮卷》和《业务洽谈》，或者是洽谈分析；七点钟准时开饭；七点十分吃完早饭，开始我们一天的晨会，晨会是个非常严肃的场合，男士不能抽烟，女士不能交头接耳……"

这段话很长，规定得也很细：几点钟起床、几点钟睡觉、什么时候外出"了解行业"、如何走路、如何上下楼、如何洗碗拖地冲马桶，遇见楼内居民要礼貌，拜见"对面老总"要恭敬……其中有一段堪称经典，嫂子两手叉腰，神情酷似某位足协干部："下面再说一下值日生的值日标准：早饭每人一小把米，拳头攥紧，不能漏米；男士手大，前四指勾起，不能漏米。我说的不能漏米，是不能看见米。中午每人一平勺米，晚上每人一平勺面，不能多做，也不能少做，少做了不够吃，多做了浪费。我们每人每天的菜钱是三毛五，房间里有几个人，就用三毛五乘以几，但菜价最

高的时候也不能超过三元钱。”

按传销者的说法，这些都是国家规定，必须郑重视之，切不可掉以轻心，胆敢违反，必遭重罚，如果怙恶不悛、屡教不改，那就厉害了，要“坚决予以切割”。这句子挺吓人，听着像某种器官手术，其实指的就是开除。

在后来的日子里，这些“国家规定”每天至少要重复一遍，包括那句“俗话说得好，一年之计在于春，一天之计在于晨……”开始我很抵触，觉得他们这“国家”太愚蠢也太烦人，正事不管，只管些鸡毛蒜皮。后来听得多了，也渐渐麻木了，觉得没什么大不了的，不就是一顿饭的事吗？用明朝李贽的话说，吃饭穿衣，便是人伦，与沧浪之水没什么关系。沧浪之水清兮，我要吃饭；沧浪之水浊兮，我还是要吃饭。

把一个字写上一百遍，你就会觉得那个字不像正确的字；把蠢话说上一千遍，你就会觉得蠢话也有道理。当人们在谎言中变得麻木，也就混淆了是非，泯灭了善恶。这是最愚蠢的办法，也是最有效的办法，我称之为“厌胜法”：虽然讨厌，可是它赢了。

讲完“国家”规定，开始学习《生活经营管理二十条》，嫂子郑重强调：“《二十条》是我们行业的生命线、保护伞，也是我们外出赚钱的保障，我们每天学习两条，各位事业伙伴要认真学习、深刻领会，做到一个自律！”说完翻开笔记本，开始读第一条：每位业务员要认真贯彻落实党的路线、方针和政策，关心他人、大公无私、树立勇于为他人做奉献的精神，认真做到“我为人人、人人为我”的精神风貌，要认真学习各项制度，努力学习各门学科，提高自己的文化水平和演讲能力。

这段话大有语病，“党的路线”不是人人都能落实的，“精神风貌”也不该成为“认真做到”的宾语，可嫂子不管这个，瞪着眼睛讲解：“俗话说得好，国有国法，家有家规，没有规矩不成方圆……”然后大讲守法的重要性。讲了几分钟，又读第二条：在公共场合严禁不自律的行为发生，禁止在行业内谈情说爱，严禁不正当的男女关系发生，否则后果自

负。这条看似简单，实则大有文章，光"不自律"三个字就能写一本厚厚的书，它包含三方面的内容：首先是行为规范：不得嬉笑打闹、勾肩搭背；不得乱扔垃圾、随地吐痰；不得闯红灯、吃零食……其次是服装和发型：因为我们都是二十一世纪的高素质商人，所以必须有点商人的架势，不能剃光头、留长发，更不能染发、烫发，不能穿短裙短裤，不能穿背心和吊带裙，禁止一切奇装异服……第三点专指情侣，不能牵手，不能互相依偎，更别提亲吻和拥抱了，那是"死罪"。条文中说"禁止不正当的男女关系"，这话不够准确，其实是禁止一切男女关系，不正当的要禁止，正当的也要禁止，只要加入行业，就必须忘记性别，没有男人，也没有女人，只有事业和事业伙伴。

嫂子这样讲解："谈情说爱不仅浪费时间、浪费金钱，还会影响我们自身的情绪。你是夫妻关系也好，恋爱关系也好，只要加入行业，就只有一种关系：推荐人和业务员的关系。等你把行业干成功了，再去谈儿女私情也不迟，要知道，再浪漫的爱情，也必须建立在一定的物质基础之上。"

按照这个逻辑，穷人就不配享有爱情。若要事业有发展，最好的办法就是先把自己阉了。十九世纪俄罗斯有个狂热的"修心派"，为了抵抗诱惑，接近上帝，所有教徒都必须阉掉。在某种意义上，传销者也是修心派的教徒，可他们阉掉自己不是为了上帝，只是为了一个饼，一个画在墙上的可笑的饼。

金庸有句名言：欲练神功，挥刀自宫。而在这场可笑的骗局中，当传销者抛开妻子、抛开恋人，一刀割将下去，却发现所谓的"神功"，不过是江湖中代代相传的一句鬼话。在墙上画个饼，就有人为之自宫。这不是寓言，这个人在江西，在广西，在湖南，在河北，在大江南北、全国各地。

《二十条》之后，便是行业的圣经宝典——《业务洽谈》，这份"圣经"共有七页，合计四千二百余字，我们八个人轮流朗诵，新搬来的小伙

子念第一部分，他叫李新鹏，个子不高，五官很英俊，有点像欧亚混血儿，据说是嫂子的什么亲戚，我后来查明，这个团伙的大部分人都有千丝万缕的亲戚关系，一个骗一个，一家骗一家，一村骗一村，不知道骗了多少人。只见李新鹏两脚一立："今天很高兴由我为您介绍我公司的基本情况，我们从事的是连锁销售……"我读的是第六部分："……讲到这里，有的朋友会说，你们公司的第二大奖金也不过如此，最高的不过一名业务经理的四百五十六元，还没有一名实习业务员的直接提成五百七十元高呢，针对这个问题我给你打个比方，今天在座的各位每人给你十万元，而全国十三亿人口每人给你一分钱，我想聪明的朋友一定会选择一分钱，因为一分钱听起来少可份额多，而十万元听起来多可份额少……第三大奖金，称为销售补助，在这里需要画图解释，由于时间关系，我就不多做解释了……"

说句吹牛的话，我也算背了一肚子的诗赋文章，平日里常提苏辛李杜，来上饶之前读《王恭传》，还用他的名句胡诌了几句打油诗：何事能消君子愁？半卷《离骚》一壶酒。虽然不算什么好诗，倒也有几分诗酒风流。现在却被逼着读这种狗屁不通的东西，只觉得满嘴屎臭。

读完"圣经"就该唱赞美诗了，在传销团伙中，这个环节叫做"洽谈分析"，嫂子提问："哪位事业伙伴来说一下我们和公司的关系？"这问题相当诡异，直到现在我也没有搞清楚他们和"公司"到底是什么关系，在《业务洽谈》中，在相互介绍时，他们都会提到"我们公司"，按说应该是公司的员工，可仔细追问下去，他们又不肯承认了，说自己不属于公司，公司只是他们的合作伙伴。我继续追问："既然公司是我们的合作伙伴，那我们又是谁？"这问题有点哲学意味，每个人都有自己的答案，每个答案都莫测高深，只有那位崇拜麻袋的龙经理答得最简洁："你傻呀？你自己是谁都不知道？"

简洁固然简洁，可依然难解我心头之惑。据我所知，这家公司叫"香港华兴国际贸易公司"，我曾在网上查询⑨，也曾托人到香港实地查

询,每次都是无功而返。可以断定,根本就没有这么一家公司,它只是传销头目借以行骗的幌子,一个虚无之物。大多数人都反对虚无,已故的王小波先生曾经说过,他一生绝不会向虚无投降,他会一直战斗到死。在我想来,或许只有传销者才会与虚无结盟,并且视之为合作伙伴。

如果我没猜错,"香港华兴"是这么来的:某年某月,一个善良的年轻人被骗进了传销团伙,他洗了脑,交了钱,骗来了很多人,也骗来了很多钱,可这些钱大部分都被幕后那只黑手拿走了,他还是一文不名。他终于醒悟:原来这就是一个骗局!他后悔莫及,也想过退出,可是他骗的人太多了,而且都是他的亲戚朋友,他不可能抛下他们单独逃走。他又想:既然别人可以骗我,我为什么不能骗别人?于是他把自己的队伍带到另一个城市,告诉他们:因为公司的种种问题,我们决定中止合作,从现在开始,我们就叫"香港华兴"。

这样的公司不止一个,有香港腾飞、香港华兴、香港鸿顺、深圳文斌……我相信很多"异地连锁"公司都是出自同样的渊源:从受害人到罪犯,从善良到恶毒,从流泪到嗜血,一条通往地狱的不归路,一条布满荆棘的堕落之路。

不过传销者自有他们的理论,嫂子话音未落,李新鹏和管锋同时站起,李新鹏反应更快,抢着回答:"我们和公司不是隶属关系,而是互利互惠的合作关系,公司以我们的人际网络销售它的优质产品,我们以公司的优质产品带动我们的人际网络健康有序地发展。合作期间,如果公司发现我们的人际网络不健康,对他们的产品夸大其词、层层加价,可以和我们断绝一切业务往来,另寻别家健康有序的人际网络去销售公司的优质产品;我们发现公司有偷税、漏税的行为,或给我们的产品不是保质保量,我们也可以和公司断绝一切业务往来……"

这样的问题还有很多:我国的经济现状如何、"十"代表什么、什么是五级三阶制……每一个答案都是错的,每一句话都是荒谬的鬼话,王

浩、小琳、管锋纷纷起立，踊跃抢答，连管老汉都不甘示弱，站起来结结巴巴地背诵所谓的"十二字方针"："鼓励……鼓励发展、低调宣传、宏观调整（旁边有人提示：宏观调控）……哦，调控、调控。"所有人都答过了，嫂子把头转过来："哥，问你一个问题：你知道公司的经营宗旨是什么吗？"

分析完《业务洽谈》，开始学习《世界上最伟大的推销员》，这本书讲了一个滥俗而无趣的故事：贫穷少年海菲无意中得到了十张羊皮，羊皮上记载着耶稣时代传下来的商业秘籍，海菲对着它朝夕苦练，终于功成圆满，成了一代巨富。后来这秘籍辗转流传，传到了美国人曼狄诺手中，他就是西半球的关二爷，心怀天下，不忍独享，一心只想造福社会，于是大量印发，据说在全球一共卖了三千万册，不知道秘籍上的功夫厉不厉害，反正卖秘籍的人是发了大财。

这是我们每日必做的功课：先读一卷羊皮卷上的绝世武功，再朗诵一卷神秘的修行咒语，羊皮神功十卷，神秘咒语也有十卷，看似博大精深，其实都是差不多的意思，二十卷神功秘籍，说穿了只是几句俗话：我最厉害、我不会认输、我要抓紧时间、我要坚持到底，外加一段祈祷文："主啊，指引我！"

这不是删节版，而是全部内容。传销者以此为食，终日喃喃念诵、啧啧赞美："真好，这书写得太好了，每读一遍都有新的收获啊。"于是他们就不厌其烦地一读再读，读一遍、读两遍、读三遍……小琳读过五十多遍，王浩干行业最久，至少读过一百五十遍。这是他们的红宝书，也是他们的人生指南，一日不读就吃不下饭，干活没精神，打仗没力气，连上厕所都觉得缺根支柱。读了之后精神倍长，干劲大、志气高，浑身刀枪不入，火烧不透，水淹不死，徒手就能掀翻航母。

还有更荒唐的：他们绝大多数都不是基督徒，可每天都在祈求主的指引："万能的主啊，帮助我吧！""通过祈祷，我永远与万能的主息息相通……"我常常会感觉毛骨悚然，这是群什么样的人啊，还不知该向谁

祈祷，却已经如此虔诚、如此狂热；还不知道信仰为何物，却已经轻率地把自己交了出去。我不是特别反对祈祷，可总该有个起码的准头，还不知道救主是谁，就在那儿胡参乱拜，万一召来恶鬼怎么办？

读完羊皮神功和神秘咒语，每个人都要起来谈感想，小琳和王浩说的还算切题，其他人都是信口胡诌，没逻辑、没观点，不知所云。但你知道，这就是他们的“演讲学”。后来小琳对我说了实话：“我读了这么多遍《羊皮卷》，谈了这么多次感想，每次说的都差不多，其实根本就没什么感想。”

这才是肺腑之言。这世上有两种书：一种教人聪明，另一种教人愚蠢。《羊皮卷》就属于后者，而这正是传销团伙所期待的。

这是个“收集笨蛋”的游戏，如果你很聪明，他们不会要你；如果你不聪明，他们会千方百计把你弄成笨蛋；如果你本来就是个笨蛋，太好了，行业欢迎你。

10

当年浮士德与魔鬼立约：你许我富贵，我交出灵魂。后来他得到了世间的一切，却差点成了万劫不复的羔羊。对一些中国人而言，“浮士德之约”是笔不错的买卖，反正灵魂不值钱，背在身上还是个累赘，不如拿去换钱，没什么值得敬畏，一切都可以踩在脚下，反正人只能活一次，何不抓紧时间受用，过一天算一天，谁想要灵魂谁就拿去，只要今生能够快活，哪管他死后洪水滔天。

要我说，人绝不能把灵魂交给任何人，不能交给魔鬼，也不能交给圣贤，再伟大的人也不行，因为这是我们作为圆颅方趾动物唯一的证据：如果失去了灵魂，人又何异于猪狗？

传销者就是这群人的一个缩影，他们不怕惩罚，不怕报应，也不在乎亲人，心甘情愿地匍匐在魔鬼脚下，魔鬼举起枷锁，他们就把头伸进去；魔鬼挥动皮鞭，他们就把脊背露出来。他们不听任何人劝告，只相信荒唐的谎言，在魔鬼的指引下，他们交出灵魂，交出人格，交出良知，只剩下一具空心的躯壳，在青天白日下浑浑噩噩地游走。

晨会结束，嫂子带我继续洗脑。这次要见的是个大人物，小琳一路

都在做广告，说这人可了不起，素质极高，学问极大，对行业之道领悟极深，而且驭下极严，对每个细节都非常挑剔，我必须恭之敬之，听之畏之，虚心听取他的教导，深刻领会他的指示，“只要你有个认真的态度，一定会从他那里学到很多东西，真的，我保证！”

十分钟后，我终于见到了那位传说中的大人物，此人名叫陈锐，虽然名声显赫，长得却很猥琐，浮肿的眼皮下是一张苍白的脸，枣核形的脑袋上顶着一丛蓬乱的黄发，看样子应该是个时髦发型，不过睡觉时压歪了，他不断伸手去扶，却怎么都扶不正，就像一蓬被风吹倒的莴苣。正如传言所述，这位大人物十分有型，说话时脸色阴沉，两眼炯炯逼视，不容半点质疑，一副不怒自威的金刚模样。不过行业讲究礼貌，大人物也得管我叫哥。“哥，你了解行业很多天了，知道行业怎么干吗？”

“知道，先交三千八百元，然后发放三次机会。”

“说得好！三千八，三次机会，嗯，我问你：这钱能不能多交？”

我说当然不能多交，昨天梁家骏梁总说过，这三千八百元是国家规定，有钱也不准多交。

“说得好！哥你知道，国家引进这行业，主要就是给咱老百姓一个翻身的机会，要培养一批高素质的商人，最开始呢，国家规定只能交三千八百元，这是根据当时的国情决定的。运行几年之后，国家觉得，嗯，这样不行，这样培养人才的速度太慢了。哥你知道，我国已经加入了WTO，国门马上就要打开，关税马上就要降为零，外国货马上就要冲进来，如果还是这样慢腾腾地培养人才，还怎么跟外国竞争？所以啊，国家就改变了政策，先在中国社科院开了个会，决定提高标准，怎么提高呢？一句话：如果你经济能力不行，那就先买一份，慢慢培养；如果你有经济能力，那就可以多交钱，快速发展，快速成才！”

按照陈总的解释，这就是国家的新政策，核心只是两个字：交钱。交一份三千八叫做资格点，交两份叫做低起点，如果我能交三至九份，我就将决胜于起跑线上，这叫做“高起点”。如果我钱多得花不完，人又

傻透了气，能掏出十一个三千八，那就太厉害了，我必将赢得全行业的尊重，人人都会赞叹我大无畏的勇气和决心，因为它不是别的，正是行业中口口相传的“黄金点”。

陈总问我：“十一个三千八是多少钱？”

我一时脑袋短路，说：“三万九千八。”

陈总轻蔑地一笑，拿起一支笔，慢慢写下一个数字：四万一千八。我猛然醒悟：“不好意思，我算错了。”陈总又是一笑：“不是三万九千八，而是四万一千八！这钱多不多？多吧？国家也考虑到了！所以给了我们一个特别的优惠政策，如果你现在交钱，马上就能享受到五千元的特别优惠。”[10]说着提笔写下一个等式：41800 - 5000 = 36800。然后问我：“十一份只要三万六千八，平均每份多少钱？”

我算了一下，说三千三百多，陈总点点头：“对！这还不是最终的价格，我告诉你，只要你交了这三万六千八，国家还会给你另外的折扣，当月就可以返还七千六百元！”说着又是一个等式：36800 - 7600 = 29200，写完后得意洋洋地问我：“你说国家这政策好不好？定价三千八百元的优质产品，十一份只卖二万九千二百元！平均每份多少钱？二千九都不到！”

我又气又笑，心想这厮不去干电视直销真是可惜了，瞧这账算的。同时也在暗暗地合计对策，我一直自夸豪富，可如果连黄金点都做不起，实在是有负我百万富翁的声誉。交一个三千八百元倒无所谓，一下掏出三万多，想想还是有点心疼，于是试探着问了一句：“陈总，公司都有些什么产品？”

陈总安慰我：“哥，你放心，绝对不是假冒伪劣，都是国营民营企业生产的优质产品！也不是那些华而不实的保健品、保健药品，全是生活日用品，有高档西装、高档化妆品……”

我连连摇头：“我还真用不着，西装吧，家里有十几套；化妆品吧，我又没有女朋友，你说我一个大男人，买那么多化妆品干什么？”

陈总一挥手："哥，你想错了，我们的目的是推销产品吗？不是！我们的目的是培养人才！是推广一种商业模式！而产品，啊，产品只是我们推广这种商业模式的工具！你交一个三千八，公司给你一份产品；你交十一个三千八，还是只有一份产品！"

我愕然不解，陈总耐心解释："告诉你吧，虽然你交了十一份产品的钱，却只拿到一份产品，可这钱绝不是白花。我到行业一年多了，见过很多成功的高级业务员，他们都这么说：一定要做黄金点！谁不做谁后悔，现在不做，将来肯定后悔！肯定后悔！"

我还是不解，陈总没招了，只好跟我摊牌，说这十一份三千八，有一份是我的资格，可以换来五百万，其他十份都是我发财的工具，只要我相信他，乖乖地把钱掏出来，那就赚大发了，等我上了高业（高级业务员），每份三千八都会变成五十万，"不骗你，哥，每份至少五十万！"

我两眼放光："有这么好的事？那你跟我说说，这三千八是怎么变成五十万的？"

陈总微笑："这个我说不清楚，我可以负责任地告诉你，你在上饶见的这些人，谁都说不清楚！不过不用着急，等你上了高业，你自然就明白了。"

这下我有办法了，挺挺腰杆告诉他："我做了十几年生意，不敢说有什么经验，可起码知道一个道理：出一份钱，拿一份货。现在我出了十一份的钱，你只给我一份货，就算这另外的十份都能变成五十万，你也得跟我说清楚才行。我跟你说实话，三万六千八不是什么大钱，我也掏得起，可要是你不对我解释清楚，对不起，这钱我不能掏。"

陈总面色大变，我继续吹牛："这些年我到处考察项目，也投了一点资，选的都是比较保险的项目，年回报率百分之二十到百分之三十，四到五年回本。要是有人跟我说哪个生意一年就能回本，我一般都会特别小心；要是有人说投入三千八，两年回报五十万，这样的生意我真不敢做。"

陈总怒了，敲着桌子教训我："我告诉你，不要老抱着传统行业的老思路、老观念来看问题！行业是个新兴的行业，没有做不到，只有想不到！做不做黄金点是你的事，没人会勉强你！我把话放在这里：现在你不做，将来一定会后悔，一定后悔！到时你可别怪我！不信咱们走着瞧！"

按照陈总的说法，黄金点有八种好处，其中几种都是互相重复，概括起来主要是四个意思：赚钱多、发展速度快、防止被下线超越、便于管理。最后一条是这么讲的："如果每人只做一份，要发展六百个人才能成功；如果每人都做黄金点，只需要五十五个人就能做够六百份，哥，既然你当过老板，那我问你：是六百人好管呢，还是五十人好管？"

传销团伙中有五大学科，其中之一就是"管理学"，这门学问同样不需教材、不需导师，只要记住两个要点：一是不断帮助自己的下线拉新人、骗新人；二是安排他们的住宿。每到夜里十点，总会有某个人接到电话，然后紧张地叠起被子、卷起棉絮，扛着蛇皮袋搬到另一个房间，这行为看似逃荒，却同时涵盖了两大学科：于下线是交际学，对大人物而言，这就是他们博大精深的"管理学"。我以前做过几年企业管理，于此稍有心得，对陈总的观点不敢苟同，壮着胆子跟他辩论："人数多不一定难管，人数少也不一定好管，这要看职业分工和人员素质。举个例子，如果这六百人全是生产线上的工人，一个车间主任就能搞定；如果那五十个全是资深经理，你派五六个副总都未必能管得好。再举个例子：六百个老实人和五十个罪犯，你说哪个好管？"

陈总不高兴了："那六百个罪犯和五十个罪犯呢？你说哪个好管？"

我不敢争了，乖乖地低下头。陈总怒气未息，扭着手指头数落了一大通，因为是初次见面，总算给我留了面子，不过话里话外的意思毒辣至极，大意是谦虚使人进步，骄傲使人落后，不要因为过去有点小成绩就目空一切，行业的道理深着呢，多少高人都没研究明白，就你这样的，我呸，老子见得多了，什么玩意儿！烂蒜头愣充水仙花，不给你点颜色

瞧瞧,你就不知道自己姓啥!

我大为惶恐,汗为之下,感觉腰围都被他骂细了两厘米,终于熬到下课时间,赶紧递上签名本,陈总冷冷地捉过笔杆,姿势既豪迈又不屑,状如伍子胥单手举大鼎,又好比孙二娘凛然舞菜刀,只见他眼翻白,手轻颤,歪歪扭扭地写下一排大字:

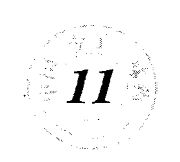
陈锐,731701,推付(他的推荐人是个姓付的),选择大于努力!河郑(河南郑州)

几天后我在小琳的本子上也发现了他的签名,不过稍有不同,鼓励语是"用心大于拼命",推荐人也不再姓付,变成了我们熟悉的王浩。据我所知,一个人不可能有两个推荐人,所以只有两种可能:要么王浩会分身术,要么就是他在撒谎。虽然连这种小事都要捣鬼,但他依然信誓旦旦地向我表白:"行业干的就是一个诚信,没人会对你说一句假话!"

他说得对,在这诚实无欺的伟大行业中,的确没人能够只说一句假话,他们句句都是假话。

"黄金点"是个十分粗糙的谎言,只要稍作思考,就会发现其中的漏洞:干的都是同样的事,学的都是同样的内容,成才快慢跟交钱多少有什么关系?可还是有很多人上当,我在上饶接触过数十名传销者,至少有五个都做了黄金点,这些人都是农民,辛苦一年也不过几千元,三万六千八百元相当于普通农家十年乃至数十年的收成,这是买种子的钱、是治病救命的钱,也是孩子上学的钱,多少汗水,多少心血,多少风吹日晒,多少酷暑寒冬,都在这邪恶的谎言中化为乌有。

小庞做的是高起点,交了两万三千六百元。他的月薪只有一千多元,这笔钱是他十年的积蓄。他住在三亚,房间很小,一年到头酷热难当,他没舍得买空调,只有一台嘎吱作响的摇头扇,他用了很多年,叶片上落满了灰尘。



告别陈锐出来，外面很好的太阳。因为没到回房时间，只能在街上瞎逛。小庞和小琳昨天刚吵过架，今天气还没消，小庞鼓着腮帮子直喘粗气，小琳撅着嘴默不做声，我和嫂子一直逗他们笑，可始终没什么成效。

传销团伙蛊惑新人有一整套招数，其中很重要的一招叫"制造神秘感"，话不能说透，事不能讲明，三句话能说清的事，他最多只跟你说两句，总之是要挑起新人的好奇心，跟着他们的脚步，随着他们的诱导，在既定的道上一步步掉进陷阱。小庞虽然是我的"老推"，可资历尚浅，依然是个新人，很多事都不能让他知道。

昨天晚饭后他无意中翻看小琳的笔记本，不知偷窥到了什么绝密内容，让小琳大为光火，一把将笔记本夺走，大声斥责："你有病啊你！"当时众人都在，小庞脸上挂不住，撅在那里运了半天气，突然站起来告诉小琳："陈小姐，我想对你说三个字！"众人一愣，小庞铁青着脸大声补充："他妈的！"说完气哼哼地拂袖而去，谁叫都不理，一晚上皱着眉头磨牙发狠。

早饭只喝了一盆清水，此时早已饿极，眼发花，腿发软，肚子咕咕直叫。时近中午，路边的餐馆渐渐热闹起来，热腾腾的烧鸡、香气四溢的炖肉、白胖丰腴的大肉包子，我看在眼里，馋在心头，一路不停地咽口水。好容易挨到午饭时间，四个人匆匆往回飞奔，路上看见一家卤肉店，我冲过去买了两斤熟牛肉，嫂子没来得及阻止，一直喃喃地批评我不听话。

午饭还是只有一道菜，江西出产一种很大的芋头，名字叫"芋母"，价格很便宜，一块钱能买三四斤，当地人都不吃，只有传销团伙视为珍馐，刮去外皮，切成骰子大小的方块，煮熟后颜色深紫发黑，在脸盆里堆成了一座小山，没放油，没放作料，还不准多放盐，吃在嘴里如同嚼蜡。好在还有牛肉，我拿出来四处分发，一群人都笑眯眯的，只有嫂子面色严厉："哥，这叫违反纪律你知不知道？这叫不自律你知不知道？我警告你：这是最后一次，以后不许再买！你买回来也没人吃！"其他人都点头："对！不吃！"管老汉嚼着一大块牛肉含含糊糊地教育我："芋头……唔……芋头也不赖，又甜……唔……又甜，有营养，唔……好吃！"我暗暗叹气，心想你也一把年纪了，就算不明事理，难道还不知道什么东西好吃？

所谓洗脑，就是颠倒黑白、混淆是非；把鹿当成马，把马当成猪，把猪当成人生导师。只要坚信谎言，草根树皮也远胜山珍海味。他们都是雷打不动的战士，怀着满腔热情把脑袋洗空，把身体洗垮，最后连味蕾都洗坏了，宁吃行业内的芋头，决不吃行业外的牛肉。

午饭后继续洗脑，路上小庞接了一个电话，还没说几句，满脸都是黯然之色。这是我们事先商量好的：只要我在传销团伙中站稳了脚跟，他就要赶紧想办法离开。不过他找的借口不太吉利，说他爸爸病危，因为家中无人，他必须马上赶回三亚。这是大事，小琳也顾不上赌气了，赶紧挽留，两个人嘀咕了一阵，忽听小庞高声斥责："不是你爸，你当然不关心了！可那是我爸！"嫂子怕我听出内情，拉着我大步往前走："他

们小两口吵架，咱们不管，走走走！”

这就是传销团伙最令人痛恨之处：他们只顾骗钱，几乎没有丝毫人性。只要有人想离开，不管是亲人死亡、房子起火、孩子失踪，他们都会想尽办法阻拦：“反正你回去也帮不上忙，不如留下来好好干行业。”“人死都死了，你回去有什么用？干行业就要抓紧时间，你一步赶不上，步步赶不上！”小庞第一次离开上饶时，小琳就曾这么挽留他：“你真狠心，说走就走，难道一点都不在乎这段感情？”

事实上，她根本就没想和他发展什么感情，也从来没喜欢过他，甚至还有点厌恶。这哀婉忧伤的告白，不过是她“干行业”的手段。她只有二十岁，原本是个善良的好女孩，自从被骗进了传销团伙，就一点点放弃了她的善良，跟着别人说谎，跟着别人行骗，为了拉小庞入伙，她甚至会出卖自己的色相。后来我在网上读到署名“长恨秋”的传销纪实，才知道传销团伙中无奇不有，为了这虚妄的“成功”，女性可以卖身，男的可以偷盗。而小琳只差一步，只要迈出这一步，她就会变成妓女。

谎言泛滥，必然会引发道德危机。放眼四周，我们看到的就是这般景象：街上贴满诈骗广告，不是富婆重金求子，就是夜总会高薪诚聘；时时扰人的吸费电话、诈骗短信，不是催你汇款，就是恭喜你中了大奖；商铺的大喇叭天天播放：好消息，好消息，原价一百元的优质皮鞋，现在只卖三十元！今天是最后一天，最后一天，走过路过不要错过！还有那些后半夜的电视购物：全国限售九十九件，只有九十九件，机不可失，时不再来，心动不如行动，现在就拿起电话订购吧……

人们在谎言中摸爬滚打，泯灭了是非，混淆了善恶，正如亚瑟·史密斯一百多年前的论断：……不缺智慧，缺的是正直的品格。如果说谎者总是中奖，谎言就会玩出各种精彩的花样。传销令人痛恨，可我必须承认，它只是众多邪恶之花中的一朵，仅仅是其中一朵。

小庞和小琳越走越慢，终于看不见了。嫂子一路都在接电话，也是一副忧心忡忡的模样。到了儿童公园，我问小庞和小琳去哪儿了，

她答不知道，我开玩笑："这小两口，一天吵、一天好，不是开房去了吧？"嫂子不懂"开房"是什么意思，我说就是去旅馆开房间，她哈哈大笑："肯定开房去了，肯定是！"在公园门口等了半天，嫂子说要上厕所，叮嘱我一定不能乱跑，必须在原地待命，说完拿着电话飞快地冲进了公园。

后来才知道，这是他们最紧张的时候，我的洗脑工程马上就要结束，组织上经过慎重评估，认定我是未来的行业精英，钱又多，人又傻，肯定会掏三万六千八，没想到小庞的爸爸早不生病，晚不生病，偏偏要在这时候生病，他要是一走，我人生地不熟，肯定也要跟着走，九成熟的鸭子眼看着就要飞走，真是急死个人。所以组织上当机立断，立即召开电话会议，最后形成两大决议：一、尽力挽留小庞，这是行业最需要他的时候，哪怕他爸病得再重，也要叫他认清形势，坚持到底，直到我掏钱入伙；二、尽力地做我的思想工作，哪怕小庞真的走了，也要叫我感受到组织的温暖和关怀，小庞是我的兄弟，可温暖的行业大家庭中还有更多的兄弟，他们都会一如既往地疼我爱我，我也不应该辜负组织上的期望，要抓紧时间努力学习，争取当一个具有"独立之人格、自由之精神"的坚强下线。

这会议开了足足半个小时，我当时不知道发生了什么事，心中很是忐忑，不知道是不是被他们识破了。正等得焦躁，嫂子甩着手走出来，斜着眼问我："哥，你胆子大不大？"我说还行。她点点头，说小琳和小庞有事不能来了，只能由她带着我去拜见对面老总，这事很平常，可她断定我没这个胆子："哥，你怕不怕我把你卖了？"我说臭男人不值什么钱，卖了你还差不多。她哈哈大笑，笑完了豪迈挥手："那咱们走！"

"对面老总"端坐楼上，头昂着，胸挺着，身上西装笔挺，在摇摇晃晃的破桌子前凛然生威。这位老总不是别人，正是那位酷爱麻袋的龙总，他全名叫龙建伟，河南开封人氏，论年纪只比我小一天，论辈分却比我高出很多，他有一儿一女，女儿十三岁，儿子七岁，肯定计划生育外的产

品。龙总只读过初中，江湖阅历却很丰富，跑过长途运输，在北京的公司里当过专职司机，算得上见多识广，天上的事情他懂一半，地上的事情被他懂完了，一副智珠在握的笃定模样。

这堂课主要讲授成功的秘诀，简称"四快五保"，因为行业是新兴的行业、特殊的行业，所以规则也十分诡异，作为新人，要想尽快成功，只有四条道路可循：高起点跑得快、听话跑得快、谦虚跑得快、想得简单跑得快，此之谓"四快"。

我对前三条没什么意见，唯独不理解为什么想得简单反而跑得快。龙师父耐心开导："比如两个人跑步，发令枪一响，你想也不想，'嗖'的一下冲了出去，你肯定是冠军啊。要是你东想西想，人家都冲刺了，你还没挪窝呢，那你还比个什么呀？"我反驳："你说的是体育竞赛，几分钟就比完了，可咱们干的是行业，那可是长期工程，有许多具体工作，如果不用心思考，怎么能干得好？"龙师父淡定地一笑："干工程是吧？我干过工程！比如咱们俩一起搬砖，啊不对，比如咱们俩一起卖西瓜，说好了六点钟一起出发，到时候我开车走了，你还在那里东想西想：万一天下雨怎么办？万一西瓜坏了怎么办？你这不耽误事吗？"我如雷轰顶，立马开窍："我懂了，就是要集中精力，不能有太多顾虑。"龙总微笑着揶揄我的智商："你看看，这么简单的一个问题，我要是不举例子，你就是听不明白！"嫂子也是一脸欣慰的笑。

传销团伙中少见正常，多见荒谬，而最荒谬的就是要求成员放弃思考。和所有的愚民统治一样，他们痛恨智慧，仇视一切聪明的脑袋，只要求成员忠诚，绝不鼓励独立思考。为达到这一目的，他们禁绝一切外来消息，禁止读书，禁止看报，禁止收听广播，先把人变成聋子和瞎子，然后篡改历史、捏造事实、伪造圣贤之言，把荒谬的说教、邪恶的理论一条条灌输到成员脑中。任何事情都只有一个答案、一种声音，成员必须无条件接受、无条件服从，绝不允许持有自己的观点，更不允许质疑和反对。

这是最简单的道理：如果有人极力拉拢你，却又要求你别想太多，甚至要求你放弃思考，那么他一定是想骗你。聪明的人自己思考，愚蠢的人让别人替他思考。忠诚可敬，愚忠可怜。这也是传销骗局屡屡得手的原因：因为愚忠，所以老实；因为不善思考，所以轻信谎言。

一百多年前梁启超说过，中国若要富强，首先要开启民智。在一百多年后的今天，要打击传销，开启民智依然是第一要务。用常识对抗谬论，用智慧揭穿谎言，让更多的人独立思考、明辨是非，则传销可绝、人心可安，否则这邪恶的骗局将永远流传。

“四快”之后，继之以“五保”，这是指行业的五大保障：团结、自律、节俭、复制、学习。从文法上根本讲不通，这五个词分属不同的类别，词性不同，词义也不同，很难想象有人会把它们归为一类。和所有不伦不类的传销口号一样，这“五保”同样经不起推敲，比如“节俭”包含于“自律”、“复制”等同于“学习”，“五保”只能算“三保”。但龙师父不这么想，他语重心长地告诉我：“这五大保障特别好，真的，只要你能做到这五条，一定会成功！”

讲完“四快五保”，龙师父问我对行业还有哪些困惑，我又提起“黄金点”，问他三千八是怎么变成五十万的，龙师父开始扯淡：“这个账特别复杂，告诉你你也听不懂。”我坚持：“好歹我也上过大学，学过几天高数，你说吧，我尽量理解。”他摇头：“跟你说了特别复杂，你就别问了！”我有点生气，说这又不是什么高深的数学问题，不就是加减乘除吗？哪有那么复杂？你尽管说，我就不信我听不懂！他一敲桌子：“好！那我考你个问题：我做个黄金点，我的下属也做个黄金点，你说我能赚多少钱？”我说我记不清那个提成比例了，你把《业务洽谈》拿来，我马上算给你看。他不拿，还是那句话：“我做个黄金点，我下属做个黄金点，你说我能赚多少钱？”接着我们拉起锯来，我让他拿《业务洽谈》，或者直接告诉我提成比例，他不干，一个劲地让我算账，还藐视我：“我说这账

复杂吧，说你算不过来你就是算不过来！”争执了几个回合，我实在忍不住了，啪地一拍桌子：“你这不是欺负我吗？把《业务洽谈》拿来，不就他妈这么一笔小账吗，我要是算不出来，我把脑袋割给你！”

传销者为蛊惑人心，经常会编造各种各样的数据，他们号称有七百多万人都在干这所谓的“连锁销售”，遍布二百二十多个城市，城市之间还搞评比，上饶分舵高居全国第四。这些肯定是谎言，可他们大多数都信以为真。公正地评价，我所在的这个团伙不算什么正规组织，更像是一个临时拼凑起来的野鸡班子，与“连锁销售官方网站”[11]相比，我们的理论不够系统，内容也不够完善，有很多事一听就是胡扯，账算得更是糊涂，所有人都相信自己能赚钱，可具体怎么赚钱、能赚多少钱，他们一无所知。

“连锁销售”也叫“异地连锁”，在全国各地有无数大大小小的团伙，其模式基本相同：每个成员只能发展两个或三个下线、五级三阶制、出局制……但也有小小差别，主要是交钱的数目不同，有的团伙交三千八，有的交三千九，还有两千九、两千八等不同标准，与此相对，“黄金点”的数额也各不相同，有三万六千八、六万九千八、三万三千……

有个问题：如果我交了三千八，也做够了六百份，成了高业（或称A级业务员），到底能赚多少钱？我后来上网搜索，发现了各种不同的答案：二百七十万、二百七十六万、三百八十万、五百万……事实上，这些答案全都是错的，因为它根本就是一个不确定的数字[12]。传销团伙号称“高业”每月能赚到六位数，这是一个彻头彻尾的谎言，它建立在一个绝无可能的基础之上，即：每人每月都能拉到一个下线[13]。事实可以说明一切：小琳干了八个月，只拉到了两个直接下线，其中一个是小庞，另一个是她的同学立华，立华干了四个月，只拉到了自己的男朋友。

有一点龙师父说对了：三千八变五十万确实是一笔极其复杂的账，陈景润、华罗庚和阿基米德绑在一起也算不清，爱因斯坦想破头也想不通，因为根本就没这回事，全是胡扯。后来我联系到几位反传销人士，

他们都曾是"成功"的高级业务员，谈到"黄金点赚钱多"，他们都有相同的见解：这根本就是一派胡言！不过我相信龙师父并不知情，他自己也交了三万六千八，并且坚信这三万六千八将在两年后变成一千五百万，他这样鼓励我：相信自己的选择，定会成功！

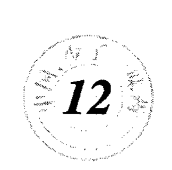
但不能因此就说他是个诚实的人。在我的签名本上，他的推荐人叫刘庆松，而在小琳的本子上写的是"龙顺青"，那是他的亲侄子。这故事的开始是这样的：龙顺青被刘庆松骗进了传销团伙，洗脑之后，他又把自己的亲叔叔骗了进来。后面的事情是我猜的：龙顺青很聪明，经过一段时间的观察和思考，他断定这是个骗局，于是决定退出，根据传销团伙中的惯例，离开的人都是懦夫和蠢货，所以他叔叔以他为耻，绝口不提曾有这么一个侄儿。也许这故事还有另外的结局：龙顺青并不聪明，被警察抓了；或者是违反了太多纪律，被行业无情地"切割"了。但我不喜欢这两种结局，宁愿它是前者。

从龙建伟的楼上下来，小琳也赶过来了，说小庞已经回三亚去了，问我怎么办。我说那我也走呗。其实我早就拿定了主意：这些天的经历太珍贵，必须赶快找个地方记录下来。

嫂子斜着眼嘲笑我："呀，你就像那没娘的孩一样！不就个小庞吗，走就走呗，你怕什么？我们能吃了你呀？"我严正警告："你注意啊，你可是驴总，飞天神驴，吃草的，我才不怕你呢。"她哈哈大笑："不怕就好，那咱们回家！"我问她："小庞还会不会回来？"嫂子说："当然要回来，他女朋友就在这里，他怎么敢不回来？你放心，等他爸的病治好，一个电话他就得乖乖地滚回来！"小琳也点头，我说那就这样，"我先到酒店住两天，等小庞回来，我再继续考察行业。"

她们俩极力挽留，怎奈我铁了心要走，只好陪我回住处收拾东西，王浩他们大概也听到了风声，全在屋里等着，一个个轮流上来劝说，管老汉拉着我的手："哎呀，真不舍得你走啊，你看咱们这几天相处得多好！"说着转身教训他儿子："恁哥是个文化人，我早就说让你跟恁哥学

着点，你不听，你看，现在没机会了吧？”管锋也是一脸惜别之情：“哥，你还会回来吧？”我说你放心，最多两天，我一定回来。这时我新买的手机嘀嘀响了两声，是小庞发来的短信：郝哥，我已经上车了，你一个人多保重。如果有可能，我希望你把小琳救出来，我真的爱上她了。我心里一阵急跳，赶紧删除。他们恍然不觉，长吁短叹地送我出门，依依惜别，深情无限，像是惋惜一只飞走的烤鸭。



小庞走后，我在和平酒店开了一个带电脑的房间，坐在桌前闷头苦写，两天里从没出过房门，写累了就睡，睡醒了再写，一直写了两万多字。写完后决定犒劳犒劳自己，到附近的东北饺子馆要了半斤羊肉水饺，还有一盆小鸡炖蘑菇。

刚吃完，小琳的电话来了，问我在做什么，我随口扯谎，说自己在上饶附近的灶头镇考察旅游工艺品，这些话都是我事先编好的，也确有"灶头"这个地方，怕他们盘问细节，我把这段瞎话编得十分周密，说灶头镇有一家"隆福"工艺品厂，厂长姜山是我的朋友，他们生产的竹编和根雕驰名全国，我慕名前往，在厂里考察了整整十几个小时，发现该厂破破烂烂的，产品很粗糙，也没什么设计元素，拿到手里肯定不好卖，我合计再三，决定还是要回去做连锁销售。小琳十分高兴，忙不迭地问："那我什么时候去接你？"我犹豫了一下，想要不要就此脱身，可转念一想，这样的机会不是随时都能遇到，来都来了，干脆再待些日子。

那是晚上六点多，根据传销团伙内的作息规律，我估计大多数人都已经回房，街上不会有他们的人，一时胆大，叫了辆出租车直奔带湖路，

那里有一家小书店，离我住的窝点很近，我早就注意到店里有许多传销书籍。到了书店，天已经黑了，老板娘正准备关门，我让她等等，进去挑了一本《连锁为王》，一本《连锁销售经营指南》，还有一本辛弃疾的词，挑完后出来付钱，忽然看见王浩从马路对面走来，我心里一惊，闪身躲在书台后面，老板娘拿着几张零钞大声嚷嚷："找你钱，找你钱！"我连连比画，意思是"别急，我再挑两本"。

这时王浩越走越近，店里地方太小，我躲无可躲，只好蹲在书堆后面，心里紧张地盘算着对策，老板娘不耐烦了，拿手指头当当地敲着柜台，王浩慢慢走到门口，探头张望了一下，不过浑没在意，摇摇摆摆地走远了。我暗叫一声"侥幸"，顺手抽了一本司马辽太郎的《刘邦与项羽》，老板娘像是看出了些什么，问我："刚才那个人你认识？"我摇摇头，抱着书走出门口，感觉脖子后阵阵发凉。

第二天小琳和嫂子把我接回住处，暂别两天，房间里已经换了一批人，王浩和管老汉都去参加"交际学"了，新搬来三个人：一个叫王志森，河南农民，大约四十五岁，爱说爱笑，为人非常质朴，我一直叫他"王哥"；一个叫赵诚，嫂子叫他"姐夫"，这人小学没毕业，个子很矮，可脾气极坏，我常在心里说他"一米四的身高，两米五的脾气"。他在房里从不干活，看什么都是一副不服气的表情，尤其看不惯我，也不知道我怎么得罪他了；还有一个叫郑杰，是南阳理工学院毕业的大学生，学通信工程的，刚毕业就被他妹妹骗了过来，做了大半年，熬得面色苍白，瘦得只剩一把骨头，鼻子上永远搁着一副深度眼镜，走起路来宛如画中金莲三寸的林黛玉，两步一颤，三步一摇，起阵风就能吹倒。

在此后的日子里，我和郑杰经常一同出入，他只有二十一岁，很多想法都很天真，有次坐在广场上晒太阳，他忽然叹息："这世界太不公平了。"我问什么事，他连连摇头："都是一个妈生的，你看我妹妹长得那么漂亮，我长得这么丑。"我安慰他："咳，男人不在乎这个。"他不说话，嘴唇啧啧直响，像是在祈祷老天赐他馅饼，又像是在抱怨老天对他不公。

那段时间我一直尝试着去影响他，有次问他有什么理想，这小子是个游戏迷，大学三年，大部分时间都泡在网吧，说他最大的理想就是当个专业游戏玩家，就像魔兽世界里的传奇人物摩恩那样，一辈子悠游自在，干最惬意的活，赚最轻松的钱。

我鼓励他："那就去做啊，不管什么样的事业，只要你用心，一定能干出名堂来！"他抱怨起来，说自己没钱，玩游戏也需要成本，他连装备都买不起，根本没法参加比赛，只能先干"行业"，赚到钱以后再去实现理想。我壮着胆子诱导他："你们同学中有没有在华为、中兴上班的？"他说有，我接着问："那你为什么不试着找份工作呢？你学的是通信工程，多热门的专业啊，找工作不会太困难吧？"他还是摇头："找是找得到，不过一个月就赚那么点钱，有什么用？还是干行业好，只要吃两年苦，我就能赚几百万，到那时，嘿，我想干什么就干什么！"

说完停了一会儿，又说他想把自己的爸爸也骗过来，他爸在河南当司机，好像是某个事业单位的员工，我赶紧劝他："还是别叫你爸了，你看，现在你、你妈、你妹妹都在干行业，将来成功了，你们三个每人赚几百万，加起来上千万了，何必把你爸也叫来？再说行业也不是一天就能干成功的，你们三个在这里吃、住、经营，都要花钱，这钱从哪里来？还不是靠你爸在外面张罗？万一你把他也叫来了，一家人全耗在这里，只出不进，说句不好听的话，万一谁有个三病两灾的，你手里一分钱没有，怎么办？"

郑杰微微一笑："哥，你来行业时间短，有许多事还不明白，行业是个短平快的行业，要想成功，必须集中全部精力，动用全部资源！再说，行业随时可以赚钱，只要我们家有一个上了经理，一个月收入万元，那不就足够了吗？"

有一天洗脑之后，我和他在步行街闲逛，他说自己参加过物理竞赛，我很是怀疑，心想这么弱智的谎言你都能信，凭什么参加物理竞赛？那可是高智商人士的专利。我对物理完全外行，只读过霍金的《时间简

史》，还记得几个名词，提出来旁敲侧击地考他。这一考就考出真功夫来了，他给我讲黑洞，讲白矮星，讲普朗克常数、测不准原理，还提到了广义相对论和狭义相对论，讲得头头是道，我都听呆了。

那时已近黄昏，两个人都饿得肚子咕咕直叫，恰好经过肯德基，看见有个乞丐坐在对面的台阶上，一手拿着几个热包子，一手拿着瓶娃哈哈营养快线，他吃两口包子，喝一口营养快线，再吃两口包子再喝一口营养快钱，吃得香甜，喝得畅快，嘴边亮亮的全是油。吃完喝光了，这乞丐不知从哪掏出来一支烟，点上后美美地抽了一口，样子十分陶醉。

我和郑杰眼睁睁地看着他大吃大喝，肚子咕咕地叫，嘴里直冒口水，郑杰感慨："唉，乞丐都比我们吃得好。"我说是啊，你也饿了吧？他一脸委屈："当然饿了，谁不饿啊？"我鼓动他："那咱们进去吃点东西好不好？鸡翅、鸡块、汉堡包，你随便点，我请客！"郑杰回头看我一眼："哥，这就是你的不对了，行业有行业的纪律……"

郑杰，当代的典型产品，一个高智商笨蛋。他受过高等教育，谈起相对论来如数家珍，却看不破最简单的骗局；他知道什么是黑洞、什么是白矮星，甚至知道什么是普朗克常数，却唯独不懂最简单的道理：饿了要吃饭。

这是当下的社会之病，人们不缺理论，只缺常识。最无知的人也知道几个"主义"，却很少有人能够明辨是非。人们学习吃苦的意义，学习英雄悍不畏死的事迹，却很少学习如何过好自己的日子，更不知道什么是契约精神，而传销者利用的正是这些"美德"，他们祭起"爱国"的法宝，打着"利国、利民、利己"的旗号，以"两年赚五百万"为美妙前景，以"吃得苦中苦，方为人上人"为道德蛊惑，把"成功"奉为至高无上、可以超越亲情、爱情和性别的第一准则，把一批又一批善良的人拖入泥潭，迷乱其心智，操纵其行为，扭曲其人格，堕落其道德。

像郑杰这样的人还有很多，就在我们身边，在我们日日行走和呼吸的城市中，有数万、乃至数十万的大学生正在接受着传销的蛊惑，他们

本该是人中的精英，却变成了可耻的吸血鬼。当他们受到恶人的引诱，就会迅速变成恶人的同党，噩梦醒来时，他们的出路只有两条：要么赚到一些钱，成为可耻的罪犯；要么赔上金钱、健康和宝贵的时间，成为可怜的羔羊。

我回归"行业"之后，继续接受洗脑，因为嫂子另有要事，组织上给我换了个引导人，就是刚搬来不久的李新鹏，在传销团伙中，"引导人"的地位相当于"施洗者约翰"，专门负责新人的思想工作。新人沮丧时，他要鼓舞之；新人骄傲时，他要敲打之；遇到我这种油盐不进的家伙，他就要见缝插针教导之。这小伙长得很帅，可性格十分无趣，不抽烟、不开玩笑，脸上总是挂着行贿般的笑容，每天只知道谈行业，不提"行业"二字他就张不开嘴，一块石头也比他好玩十倍。

那天他和小琳带我去见一位叫贺军的小伙子，这位贺总来自山东临沂，长得又高又胖，脸上满是油光，两只手胖嘟嘟的，每根手指头都像是被水泡肿的胡萝卜，一脸都是黏糊糊的傻气。这人派头很大，嗓门也很大，斜披着一件黑色的呢子大氅，一开口声震屋瓦："哥在家是做生意的？"我说是，他露齿一笑："那哥算有钱人吧？"我连称不敢，说哪有什么钱，混口饭吃而已。

贺总点点头，从兜里掏出两个手机搁在桌上，脸上的肥肉灿灿生光，一副"兄弟也是过来人"的架势，说他爸是开煤矿的，不光他爸，连他叔叔、他大爷都是临沂煤矿界的精英，家里有数不清的钱，贺总挥霍了几年，突然觉得这样下去不是办法，在某次宿醉之后，他和自己的内心展开了一场深层次的对话，贺总拷问自己："难道我就这样虚度此生？"另一个贺总回答："那肯定不行！你他妈的这么瞎混，有什么他妈的意思？"正在这时，他的电话响了，来电的正是那位唱衰 GDP 的张总，他们既是至亲，又是好友，蒙他大力相邀，贺总兴冲冲地来到了江西，在行业考察了几天，立刻下定了决心，发誓要当个煤矿业和传销业的两栖英豪，于是交了三万六千八，还把临沂的煤老板、煤少爷全都拉了进来，这

些人都是豪客，不出手则已，出手就是黄金点，整个行业为之咋舌，贺总只用了短短的几个月就做到了经理，现在正朝着更高的目标迈进。

“行业难做吗?”贺总自问自答，“在我看来，只要你有人、有钱，一点都不难！说真的，从我进行业的那天起，我压根就没把什么‘万元收入’当回事，我们家开煤矿的，你说我会把一两万块钱看在眼里吗?”这时他的手机嗡嗡地振动起来，贺总看了一眼，伸手按掉，“我看中的是那后面的六位数！每个月赚六位数！还有，哥，你知道行业的‘三笔财富、五大学科’吗?”我摇头：“不是很清楚。”

贺总两手一拍，用他煤少爷特有的自豪告诉我：“你听着，三笔财富的第一笔：物质财富。只要你投入三千八，两年之后就能赚回五百万；投入三万六千八，两年之后就能赚回一千五百万，这是一笔大钱吧？第二笔财富：人际财富。你想啊哥，行业里的人来自五湖四海，大家一起干行业，一起奋斗，一起吃苦，将来一起成功，一起发家致富，还有比这更铁的朋友吗？哥，你自己说，如果身边有几百个百万富翁，什么事做不成？还有，行业里的人来自各行各业，就算你自己没技术、没经验，可身边有一堆百万富翁，一堆有技术、有经验的朋友，什么生意不能做?这是多大的一笔财富啊对不对?”

我连连点头，在心里飞快地算了一下，我们“体系”有近二百人，每人赚五百万，那就是将近十亿，盈利能力相当于中国移动的一家省级公司。如果全行业七百万人都能赚这么多，那就是三十五万亿，远远超过二〇〇八年的国民生产总值，照这个态势发展下去，赶日超美只是眨眼间的事，只要有了传销，根本不用发展工业、农业和第三产业，正如孟子所言，可以“执梃以挞秦楚之坚甲利兵”，只要派出七百万个饿瘪了肚子的传销者，拿个棉花糖就能打败金兀术的拐子马和铁滑车。

贺总越说越高兴：“第三笔财富是精神财富。哥你知道，行业是个培养人、教育人、锻炼人的行业，每个人来到行业，都能学到五大学科，”他掰着手指头数，“演讲学、交际学、心理学、管理学、会计学，只要掌握

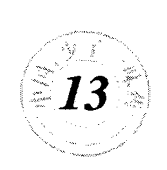
了这五大学科，哥你想想，你不就是专家吗？你不就是教授吗？你就是——人才！到那时候，下边的人想做假账蒙你，蒙得了吗？蒙不了！会计学你懂啊！下边的人想搞点手脚，搞得了吗？搞不了！管理学你懂啊，心理学你也懂啊！哥你自己说，这三笔财富重不重要？这五大学科重不重要？”

我默默领会，可还是有疑惑，举手提问：“贺总，演讲学、交际学我都明白，可这心理学是怎么回事？干行业跟心理学有什么关系？”贺总击节赞叹：“哥，这下你问到点子上了。这么跟你说吧，你加入行业后，是不是要发展自己的业务员？行业是个特殊的行业，你叫朋友过来，是不是要揣摩他的心理？这不就是心理学吗？你用白色谎言把他骗过来，他会有什么反应？他要跟你吵架怎么办？他要打你、骂你怎么办？你是不是还要进一步揣摩他的心理？这不就是心理学吗？”

我目瞪口呆，心想西格蒙德·弗洛伊德我的儿啊，原来你是这玩意儿的干活，汝之学问何其野蛮乃尔，“人类文明花园的野公猪”之谓诚不诬也，哎呀，善哉善哉，呜呼哀哉。

事实很简单：真正的心理学是一门严谨的科学，需要统计调查、分析研究，还有许多深奥的理论，并不是简单地揣摩某人心理。如果仅仅靠揣摩别人的心理就能成为心理学大师，那算命先生就该当选下一任上帝。几十年前陶行知先生说过：算命先生是整个中华民国之军师。现在军师不让他们干了，这些家伙全都改行做了传销。

这堂课的主要目的是端正我的心态、坚定我的信心，贺总讲了半个钟头，然后在我的签名本上写下一句赠言：选择大于努力！这话不是很新鲜，前面那位陈锐已经写过一遍了。我接过来久久端详，心中十分困惑：什么叫“选择大于努力”？为什么一个动词可以大于一个形容词？他说这个是什么意思？提醒我不要努力？想了半天没想通，怀着惆怅的心情黯然下楼，身后的贺总披着黑呢大氅殷切嘱托：“哥，好好干！一分耕耘一分收获！”



晚饭后，一群人围着桌子有一搭没一搭地闲聊，我听得无趣，回房拿出那本《刘邦与项羽》，刚翻几页，赵诚看不下去了，冷眉冷眼地问我："你看这种书干什么?"我笑着回答："没事干，看着玩。"

他哼了一声："你看书又能说明什么？我问你，刘邦和刘秀是什么关系?"我说刘秀是刘邦的后代，中间隔了两百多年，不是九世孙就是十世孙。他不置可否："那我再问你，刘秀和刘备是什么关系?"我说刘备的身世十分可疑，他自称是中山靖王的后代，但隔了好几百年，谁知道真假？他们俩都姓刘，可未必有什么血缘关系。

赵诚满脸轻蔑之色："你还当过老师呢，连这都不懂！我告诉你吧，刘备是刘秀的爷爷!"我大吃一惊，还没来得及反驳，旁边的大学生郑杰发话了："赵哥，你肯定记错了，刘秀在前，刘备在后，一个是东汉的，一个是三国的，刘备不可能是刘秀的爷爷!"

赵诚不服，脸红脖子粗地跟我们辩论，争了半天没分出胜负，他又提出一个问题："那我问你，刘备跟赵氏孤儿有什么关系?"这位赵先生是个戏迷，听了一肚子戏，可就是分不清年代，常让张飞杀岳飞，关羽斗

项羽，只要他高兴，秦香莲一撇腿就会嫁给西门庆，还给他生了俩西门小官人，不知道陈世美该哭还是该笑。

这问题把我考倒了，我没看过《赵氏孤儿》，不过对程婴杵臼略有所知，知道那是春秋战国的故事，跟刘备隔了六七百年，八竿子也打不到一起，琢磨半天，只能胡诌了，先问他："你知道伍子胥吧？"赵诚点头："知道，《过昭关》嘛。"我说刘备是伍子胥的外甥，赵氏孤儿的爷爷管伍子胥叫表哥，你算去吧，就这么个关系。赵诚被我绕晕了，掰着手指头喃喃分解："他是他的外甥，他的爷爷管他叫表哥，那他应该叫他舅爷？不对！咦，这是什么关系？"

我和郑杰相视而笑，这时嫂子提着两个塑料袋走出来，袋里装的全是《羊皮卷》和笔记本，她把书本摊开，正告我："哥，把你那本书收起来！"说着递给我一个崭新的笔记本，告诉我把《业务洽谈》抄一遍，还有格式要求：第一页不能写字，从第二页开始抄。第一行写"业务洽谈"，字和字之间要留出大拇指宽的距离，然后空一行写一行，不能写连笔字，更不允许草书，还特意叮嘱："一个字都不能抄错，连标点符号都不能错！为什么？我告诉你，《业务洽谈》四千二百九十五个字，每个字都有它的含义，每个标点符号都有它的道理！你错一个字、错一个标点符号，意义可就完全不同了！"

如果不是亲身经历，我也会认为这番话是编出来的，可千真万确，她就是这么对我说的。此后的几个晚上，我一直在抄这破玩意儿，为此发生了两次争执：

《业务洽谈》中有这么一句话："有了五级三阶制才能更好的分配我们的财富。"我抄写时把"更好的"写成了"更好地"，嫂子发现了，戳戳我的笔记本："这个字写错了！把这页撕掉，重抄！"我跟她争辩："怎么说我也当过语文老师，"的、地、得"还是能分得清楚，在动词前面就是该用'地'！"嫂子据理力争，寸步不让，道理还是那个道理：《业务洽谈》四千余字，字字皆是真理，错一个字就会引发滔天大祸，"哎我跟你说不

能抄错，你怎么就不信呢？”我大为恼火：“别说我没写错，就算我真的错了，不就一个‘的’和一个‘地’吗？能造成多大的歧义？”她也有点生气：“你怎么这么不听话呢？我让你重抄你就得重抄！”那页纸已经快写满了，可是没办法，只好撕下来重抄。

另一次可以算是“名誉”之争。《业务洽谈》中还有一句话：“以公司的名誉面向社会招聘自己的业务员。”这里的“名誉”显然是“名义”之误，我提出异议，他们不听；我上诉，他们维持原判；我急了，跳着脚跟他们争论，赵诚冷冷地来了一句：“看把你聪明的！《业务洽谈》能有错吗？有错也是你的错！”我没话说了，只好低头认输。后来我和小琳谈起这事，我给她讲词根、讲词义，从《说文解字》一直讲到《康熙字典》，终于把她说服了：“对，你没错，应该是‘名义’。”没想到第二天她就改口了，语重心长地教育我：“郝哥，我想通了，那个词就该是‘名誉’，你想啊，公司经营的都是优质产品，行业也是利国利民的行业，名誉肯定很好……”

西谚有云：愚蠢是无止境的。如果能愚蠢到狂热，怎么也该算是极高境界了。荷兰大贤伊拉斯谟一生反对狂热，我跟他是一伙的，都反对过激的正义、盲目的崇拜和无原则的忠诚。当满世热情高涨，我们就躲到一边儿凉快；当人们齐唱赞歌，我们就逃回自己的洞里翻白眼玩。我们知道，热情一旦超过限度，就会变成肆虐的毒火。这样的事情屡见不鲜。虽然《业务洽谈》拙劣不堪，传销者却都视之为圣经，认为这东西完美无缺，一万年也挑不出半点瑕疵，更容不得半点质疑，仿佛就是“文革”中那声震云天的呼喊：“就是好来就是好，就是好！”

多数人都有这样的基因，却向来少见真正的反思。都说封建迷信不好，却依然迷信。人们看不见近在眼前的事实，不分对错、不辨善恶，把坏的当成好的，把臭的当成香的，抱着萝卜就当教主，拿着笤帚疙瘩就当观音菩萨拜，还以为自己真理在握。

小琳中专毕业，本该分得清“名誉”和“名义”之别，她只是失去了

判断力。后来她回到三亚，在网上给我留言，说她喜欢毕淑敏的文章，也喜欢普希金的诗。我相信，如果她在上饶就能读到毕淑敏和普希金，她一定不会认为《业务洽谈》是多么了不起的文字。我更相信，如果我也处在她的境地：与世隔绝，读不到任何别的文字，每日里只是喃喃念诵《业务洽谈》，再加上时时有人提醒："《业务洽谈》可不得了，四千二百九十五个字，字字都有深意！"我听多了，念久了，肯定也不会在乎什么错别字，如果时间再长些，我说不定也会挖空心思为那个愚蠢的"名誉"辩护。

传销洗脑有两大法宝：言论控制、思想禁锢。不允许争论、不允许质疑，先把人变成哑巴；再禁绝一切外来信息，把人变成瞎子和聋子。没了参照物，也就没了方向感，人们跋涉在茫茫沙漠之中，走得再远也只是原地打转。清末严复说八股文有三大害处："其一曰锢智慧，其二曰坏心术，其三曰滋游手"，这说的简直就是传销。

思想禁锢必然会降低人的智力水平，所有传销者都在经历着这样的蜕变：前三个月抵触，中三个月怀疑，后三个月相信，再给他三个月，他就会狂热地崇拜。把正常人变成白痴，不需要天打雷劈，只需要短短十二个月的思想禁锢和野蛮灌输。

中世纪的欧洲历史证明，思想禁锢只会造就文化萧条、人才凋零的局面。当数以千万计的传销者耗光了积蓄，熬垮了身体，当他们有家难回、走投无路，却发现这"行业"只不过是一场骗局，他们又该如何回报这一直纵容传销、姑息传销的人间？我只能期待他们继续善良下去。

我抄了一个多小时的《业务洽谈》，抽了四支烟，这是传销团伙内的"晚读时间"，所有人都装模作样地拿本书坐在桌前，不过谁都没认真读，一直唧唧喳喳地说笑，小琳看的是《羊皮卷》中的《成功誓言之四》，二百一十八页，从七点到九点，这一页始终没翻过去。我抄累了，从她手里拿过来读了一句：我不再难以与人相处了。管锋嘿嘿地笑："哥，你读错了，正确的读法是'我不再与男人相处了'。"我哈哈大笑，心想这

小子还知道反讽，是个好苗头，《羊皮卷》这种垃圾书就该尖刻地嘲弄。没想到几天后我们就学到了这一段，众人轮流朗读，轮到管锋了，他款款站起，神情神圣而庄严："《羊皮卷》让我睁开了眼睛……"

鱼生来能游，鸡啄开蛋壳能走，藏羚羊出生后十五分钟就能站立，然而这些脑袋洗空的传销者，活到几十岁依然睁不开眼睛。

抄到九点多，该睡觉了，众人洗脚上床。李新鹏和我睡同一张床，他喜欢蒙着头睡，我终于不用担心有人在脑后哈气了，睡得十分舒坦。不知道什么时候，突然耳边铃声大作，接着是一个男人的声音："对不起，我是个警察。"我蓦地惊醒，翻身坐起，只见李新鹏满脸歉意："哥，没事儿，是我的手机彩铃。"我惊魂未定："大半夜的，你这彩铃也太吓人了。"他又露出那行贿般的笑容："这是《无间道》里梁朝伟的台词，哥，没事儿，放心睡吧。"我长吁一口气重新躺倒，听见他在被窝里咕咕哝哝地讲电话，足足讲了半个钟头，我本以为他在跟女朋友谈情，后来隐约听到了一句："他今天表现挺好的，对三笔财富和五大学科……"我恍然大悟，原来组织上正在关心我的成长，心里一阵发冷，想这帮家伙够周密的，思想工作做到了床上，我可得小心点，万一露了馅可不是玩的。

心中烦躁，怎么都睡不着，起来上了趟厕所，发现嫂子正在灯下摆弄烟盒，这团伙中的男人大多抽烟，可从没见过一个像样的烟灰缸，全是用烟盒拼起来的：把六个烟盒首尾相连，拼成一个六角形，底部粘上一张锡箔纸和一层厚纸壳，一个完美无缺的手工烟灰缸就算造成了。这玩意儿很不可靠，平均两三天就要烧毁一个，有时还会燃起明火。制作工艺也很复杂，要描绘图纸、裁剪纸壳，还要消耗一定量的墨水和透明胶。据我观察，造一个这样的烟灰缸大约费时四十分钟，这还得是熟手。嫂子加入行业一年有余，至少做了七八十个，总费时四十八小时以上，约合六个工作日，而在上饶的便利店里，最便宜的烟灰缸只卖一块钱。

节俭是美德，但也有个限度，如果补一双破鞋的成本比买一双新鞋

还高，那就应该扔掉破鞋穿新鞋，但传销者不然，为了省一块钱，他们宁愿花费六个工作日甚至更多，平均每个工作日约合一毛六分钱。

根据最新的《劳动法》，每人每年的正常工作时间为二百五十一个工作日，这时间如果用在传销团伙中，价值约等于四十二个烟灰缸。如果传销者可以活一百年，其一生所创造的价值也不过四千二百个烟灰缸。然而你知道，这就是传销行业的五大保障之一：节俭。嫂子教育我："哥，你这么说不对，哪能乱买东西呢？行业干的就是一个节俭！不该花的钱，一分也不能花！"

14

在传销团伙中，只要过了最初三天的适应期，每天的生活都是同样的：早晨六点钟起床，七点钟喝一盆清水，七点十分开会，读《业务洽谈》，读《羊皮卷》，学习《二十条》，九点钟准时出门，半小时洗脑，其余时间全在无所事事地游荡。十二点吃午饭，下午再洗半小时脑，继续游荡，六点钟吃晚饭，饭后两个小时说笑打闹，九点半准时洗脚，十点之前必须熄灯睡觉，真个是“心中无一事，空腹满街游”。

这些人表面看起来忙极了，实际每天有效利用的时间不过两个小时，然而这样的教诲却时时响在耳边：“行业是个短平快的行业，要抓紧时间！”“为什么不能看书看报看电视？怕你分心！干行业要抓紧时间！”“行业不等人，一步赶不上，步步赶不上，要抓紧时间！”

是的，抓紧时间，我们就像希腊神话中的西西弗斯，一次次把石头推上山，再看着它一次次滚落下来，没有意义，没有价值，空耗生命，抓紧时间只是为了浪费时间。

一月八日的晨会还是由嫂子主持，读完《业务洽谈》，她问我：“哥，考你一个问题：什么是五级三阶制？”我答不上来，旁边的管锋噌地站

起:“五级三阶制是一种公平合理的奖金分配制度,它曾在一九九八年五月十二日新加坡亚太地区直销大会上荣获最高奖项——银鹰奖,正是由于它的公平合理,被广泛应用于我国的银行、保险、房地产和电信等部门,它只是一套算账的工具,就像中国的算盘一样。”嫂子提示:“不是‘中国’,是‘我国’。”管锋赶紧改正:“哦,就像我国的算盘一样。”嫂子点点头,转身鞭策我:“哥,你要抓紧了啊,这些可都是基础知识,必须掌握的!”我默默受教,心里不停嘀咕,想这段话说得有鼻子有眼的,不会是真的吧?

事实证明,我并不比别人聪明,和所有的传销者同样无知。这番谎话编得拙劣至极,仅凭常识就能找出其漏洞——所谓“五级三阶制”,无非是“五个级别”、“三个晋升阶段”,然而想想就能知道,任何一家银行和保险公司都不可能只有五个级别和三个晋升阶段。不过愚蠢如我,还是要经过多方查证才能明白:原来这段话纯属信口开河,“银鹰奖”是编出来的,“广泛应用”是编出来的,连“亚太地区直销大会”都是编出来的,更谈不上什么“公平合理”,它只是传销团伙行骗的幌子[14]。

开完晨会,照例由李新鹏和小琳带我洗脑,因为“对面老总”的业务繁忙,只好在楼下跺着脚干等,小琳和李新鹏显得十分亲密,经常把我晾在一旁,头碰头、脚碰脚地低声耳语,也不知说些什么。我替小庞吃醋,时不时冒几句怪话:“小琳,新鹏长得真帅,比小庞帅多了,是吧?”或者“我看你们俩挺合适的,别搭理小庞了。”李新鹏似乎有所察觉,有时也会主动跟我聊两句,这一聊我就明白了,原来这小子以前被警察抓过,好像还不止一次,说警察的态度特别凶,立眉瞪眼地喝斥他:“蹲下,蹲下!给我蹲下!”还说有人不服从,挨了打。我听得有趣,问他怕不怕,他大咧咧地一笑:“有什么可怕的?只要你听话,蹲一蹲怕什么?蹲上两个小时,警察就得乖乖地把你放出来!”

话音刚落,一辆警车呼啸着从我们身边驶过,我斜眼看看他,这小子没撒谎,他真是一点都不怕。

那天上午见的是一个顶天立地的大人物，名叫刘庆松，开封人，此人地位极高，打个比方，就如同孔子之于儒教、华盛顿之于美利坚、张三丰之于武当派，用行业术语说，他是我的“支点老总”。通俗点解释，他是金字塔的那个尖，我就是他的底盘；如果小庞算我的师父，小琳算小庞的师父，那么刘总就是我师父的师父的师父的师父的师父的师父的师父，一共是七代师父，我是他的灰灰灰孙子。此人个子不高，满脸横肉，脸皮疙疙瘩瘩的，凸出来的地方发青，凹下去的地方发黑，乍一看像是被癞蛤蟆咬过。

寒暄之后他做了个自我介绍，第一句话就把我吓了个半死：“我十九岁加入黑社会，什么事都干过。”语气十分自豪，带着一股百战归来、沧桑见惯的安详劲儿。接着开始回忆他当年的丰功伟业，无非是喝酒、赌钱、打群架、泡马子，其中有些词汇十分耳熟，很像电影《古惑仔》中的台词，我听了五分钟，明白了：原来这位牛人算不得什么黑道瓢把子，最多是个收保护费的街边烂仔。介绍完烂仔功业，刘总清了清嗓子，开始讲他加入行业前后的心路历程，按说黑道悍将不该缺钱花，更不应该追逐蝇头小利，江湖嘛，夜黑杀人，风高放火，路见不平，两肋插刀，那才是真正的关二爷家风，可刘总不然，义气他要，钱他也要，二者不可得兼，先把钱装兜里再说。

话说刘总有个兄弟，几年前加入行业，这人生性狡猾，且狗胆包天，居然敢打他的主意。刘总一时受骗来了江西，发觉风头不对，立时给了那兄弟两脚，站在当街仰天长嘶：“你要钱，我身上有几千块，你拿去！你要命，老子烂命一条，你拿去！”那兄弟当时就哭了，向他赔礼，跟他道歉，好像还给他跪下了，说兄弟该死，本不该出此下策，只不过大家都是江湖儿女，个个义气深重，见了好处不忍独享，马桶里煮对虾——臭也在一起，烂也一起，用的手段虽不磊落，心田却是一片光明，还请哥哥多多海涵。俗话说铁打的英雄也禁不起两行热泪，刘总一时心软，饶了那兄弟一条狗命，带着杀人放火的心在行业考察了几天，发现这倒是个好

买卖，比殴打水果贩子有趣多了，于是决定退出社团，从此不问江湖是非，一心只管干行业，“我就不信了，别人都能干成，我会干不成？”

“社团”这个词是他亲口说的，刘总小学毕业，这词对他来说高雅了点，我断定是看《古惑仔》学来的，当时很想问问他喜欢浩南哥还是山鸡博士，可没来得及开口，刘总已经过渡到了下一章节：他的行业之路。他本是黑道英雄，过惯了“大块肉、大碗酒、美人抱膝头”的豪迈生涯，对行业的种种苛政恨之入骨，也曾暴跳如雷，也曾黯然神伤，也想过要不要重回江湖，不过最终还是忍住了，好在老天疼爱豪杰，他很快拉够了三个下线，做足了六十五份，成了行业中人人景仰的 B 级经理。

这堂课很奇怪，没讲任何有用的理论，从头到尾都在回忆往事。也许是因为他的级别太高，不屑于提及行业中的鸡毛琐事；也许是因为他已经洞察一切，不想再继续骗人。我虽然对他没什么好感，却宁愿他是后者：他骗了很多人，可依然还有一丝良心。

后来知道，我们体系中有三个“支点老总”：刘庆松、王浩，还有一个叫廖东。这三位级别相同，只是份额有多有少，刘总豪气冲天地告诉我：“在上饶的这些人中，我最高，没有比我更高的了！最多两个月，我一定会上去！”

“上去”是行业术语，也叫“上平台”，意思是当上高级业务员。在传销团伙中，“上平台”几乎是个神话，有种种不可思议的描述。李新鹏曾经告诉我：“哥，等你上平台的那一天，会有五辆奔驰、五辆宝马排着队来接你，接到哪里？那我就不知道了，肯定是好地方、大地方，不是北京，就是上海！”那位热爱麻袋的龙师父说得更加详细：“等你上去的时候，会接到一个电话，告诉你什么都不用带，只要带一张银行卡，你在下边用的这些瓶瓶罐罐啊、破衣烂袄啊，全都丢了！用不着了！为什么？这还用说啊？你是有钱人了！一个月挣几十万，还用得着这些破玩意儿吗？”

我在上饶二十多天，听过各种“上平台”的版本，有范进中举版、高祖还乡版、唐三藏西天取经版，还有刘姥姥进大观园版，最五雷轰顶的

是皇恩浩荡版，说这五辆奔驰、五辆宝马将组成一个浩浩荡荡的车队，“嘚驾嘚驾”开往北京，冲过什刹海，直入紫禁城，在金水桥前“吁”的一声停住，然后混大发了，国家必将委以重任，或为八部巡按，或为九门提督，最不济也能混个红顶子皇商。几年之后，此人就将成为中国的传奇，上电视、上报纸、上《时代》周刊，街上贴满他的巨幅照片，事业伙伴们走过路过，回想起当年同睡破床、同住破房的辛酸往事，心中有大欢喜、大温暖、大自豪，行业热情一股股地往外冒，像是怀了天大的秘密，一不留神就能长啸起来。

仔细想想，传销者真是没什么想象力，所有这些煊赫阵仗，无非是“状元省亲”的翻版：先是旗铃到门，接着是黄土垫道、净水泼街，八抬大轿哼哼哼哼地抬出来，前面扛块牌子叫回避，后面扛块牌子叫肃静，左右跟着小脚丫鬟、大脚媒婆，三步一通锣，五步一通鼓，中途拐到皇帝家去串个门，金銮殿上三叩九拜一十八哆嗦，口称吾皇万岁万岁万万岁，最后交通管制、鼓乐齐鸣，黄牛黑马大青骡子全部拦下，一乡父老颤颤巍巍含泪相迎，路旁的童男童女拍掌欢呼：“欢迎欢迎，热烈欢迎！”

事实上，这一切都是空中楼阁，从来没人见过这种排场。这种种豪奢、种种威仪，只是团伙中代代相传的鬼话。如果刘总“上去”之前没被抓获，他将这样登上那个传说中的“平台”：某个深夜，他上线的兄弟打来电话，通知他办一张银行卡，做好一切“上去”的准备。刘总满心欢喜，请客吃饭，四处告别，然后在隐蔽的经理室里焦急等待。

过了一些日子，那位兄弟又来电话，通知他去南昌，不过没人接，也没有传说中的奔驰宝马，连拖拉机都没一辆，他只能坐大巴。刘总觉得很丢脸，又怕被事业伙伴看见，只能偷偷摸摸地混进汽车站，怀着满腹懊恼坐上车。到了南昌还是没人接，只有一通电话，说已经给他安排好了酒店，还有第二天的机票或车票。刘总感觉不对头，可又不知道问题出在哪里，一夜翻滚焦躁。

第二天赶到指定城市，还是没人接他，刘总骂骂咧咧地坐上出租

车，到了某个饭店，终于见到了那位兄弟，在场的还有其他几位老总，刘总指着兄弟的鼻子大骂："你他妈的，这不是折腾人吗?"那位兄弟满面堆笑："别生气，哥，这不是为了安全吗?"那时刘总已经知道了一些游戏规则，不会问那种极其弱智的问题，比如"既然行业是国家扶持的，又怎会不安全?"他知道这是犯罪勾当，声张不得，只能乖乖入座。

很快酒菜端了上来，有鱼有肉，酒是泸州老窖，烟是玉溪中华，几位老总同时举杯：刘总，恭喜你终于上了平台！刘总喝了几杯，怒气渐渐平息，这时老总们会告诉他一些秘密，可更多的还是要靠他自己慢慢领悟。他自己也说过："行业干的就是一个悟性!"

吃得差不多了，他兄弟会给他一个信封，那里面有一万元，兄弟说：哥，这钱你拿着，买几件像样的衣服，你现在是有钱人了，要有点有钱人的派头。刘总感激涕零地收下钱，晚上还有娱乐节目，打打牌、唱唱歌、洗洗桑拿，刘总阔别江湖已久，此时旧梦重温，不免醺醺欲醉，他搂着兄弟的脖子，也可能是小姐的脖子，叹息道：哎呀，上了平台就是好啊。

那是"上平台"的最后一个仪式，第二天醒来，老总们已经走了。他拿着那一万元走进商场，买一套报喜鸟西服，买一条金利来领带，也许还会买一根金链子，如果心疼钱，那就买根镀金的，平时不戴，因为这玩意儿很容易变色。按照传销团伙的惯例，每个"上去"的老总都要下来展览一次，展览其成功，展览其豪阔，顺便给事业伙伴打打强心针。到了这一天，刘总穿上报喜鸟，系上金利来，戴上又粗又亮的金链子，牛气冲天地回到团伙中，遇到大头目他就感慨：你现在做梦都想不到，上平台真是好，哎呀，真是好！遇到小头目他就鼓舞：别认输，总有熬出头的那一天，你看看我！要是遇到刚刚加入的新人，他就会大讲"黄金点"的好处：别心疼那点小钱，现在不做，将来肯定后悔！如果有哪个不识相的问起五辆奔驰和五辆宝马，他一定会故作神秘：等你上了平台就知道了，这么说吧，肯定超出你的想象！

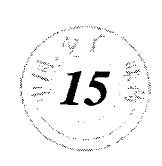
这趟展览花费不小，要买车票，要住酒店，还要给每个"家庭"改善

生活，买鸡、买肉、买糖……他没什么钱，表面上装得大方，心头却在暗暗滴血。这将是他最后一次公开露面，从此以后就会永远消失，只留下种种神话在行业中代代流传："刘庆松刘总上去以后……""刘庆松刘总曾经说过……"

那时他还不了解全部游戏规则，依然梦想着六至十万的保底工资、每月至少十五万的提成，直到"发月绩"的时候才如梦方醒：没有保底工资，也没有十五万，别说六位数了，连六千块都困难！他怒火中烧，又打电话给那位兄弟，兄弟哀叹：哥，没办法，我也是这么过来的，不光我，所有人都是这么过来的！

这些都是我的推测，相信与事实相去不远，因为每个人都是这么上平台的。这位黑道出身的三十岁男人，经过长达三年的挣扎与泅渡，最终抓住的只是一根失望的稻草，就像孩子抱着重重包裹的糖罐，打开之后才发现其中只有一粒孤独的鸟屎。然而这还不是最糟糕的，在以后的几年中，他未必能赚到多少钱，却必将过着隐姓埋名的生活。他随时可能被捕，因为涉案金额巨大，至少也要坐上五年的牢。

他对这一切一无所知。二〇一〇年一月八日上午，他在我的签名本上歪歪斜斜地写下一行大字：有志者，事竟成！然后豪迈地挥动他打惯了水果贩子的小胖手："好好干，你一定能成功，你看看我！"



午饭是郑杰做的，饭烧糊了，可并不难吃，还有点锅巴的焦香味。菜依然是一大盆芋头，不过多了几片莲藕和一把翠绿的小白菜，这两样都有点甜味，混在没油没盐的芋头中格外好吃。我拿菜汤泡了饭，盛了一勺芋头、两片莲藕和几根小白菜，拿起筷子细细品尝，金圣叹说“腌菜与黄豆同吃，大有胡桃滋味”，我也发现了一点秘诀：芋头与莲藕同吃，绵而爽脆；芋头与小白菜同吃，糯而香嫩；莲藕与小白菜同吃，有蘑菇滋味，再加上芋头汤泡的焦饭，慢慢就能嚼出大葱炒豆腐皮的味道。

下午照常洗脑，路上李新鹏教育我：“哥，咱们出来了解行业，关键就是要用心，多听、多看、多想，来到行业就是一家人，不懂就问，你别觉得丢人。”我没说话，心想这有什么可问的，不就是一点装神弄鬼的破事吗？小琳看我不服气，立马考我：“郝哥，那你知道传销和连锁销售有哪些相同点和不同点吗？”我摇头，心想问题可太难了，西红柿炒番茄，炒来炒去一个味，你让我怎么辨别？她嫣然一笑：“这问题我先不告诉你，你去问对面老总吧。”

在此后的日子里，小琳每天都会问我：“今天你打算跟对面老总请

教什么呀?”开始我还能想出几个问题，后来绞尽脑汁也想不出有什么可请教的，只好恶搞:“我想问问他吃饭了没有?”小琳捅我一拳:“这个不算!”我说真是没什么可问的，她点点头:“你说得也是，其实我也感觉行业没那么复杂，以你的水平，学这些真是太容易了。”

那时我已经正式加入了行业，管束更松，只有她一个人带我，我常常劝她，说天天这么闲逛，真是浪费生命，不如趁这机会读读书。她有点犹豫，我趁机下说辞:“行业有五大学科，还说要培养高素质的商人，为什么不能给我们开一门英语课? 一天背三个单词，一年下来就是一千多个，总比这么无所事事地混日子好吧?”

渐渐地，她动心了，经常带我去洪客隆超市二楼的图书区，那里没有座位，可读的书也不多，我们去过七八次，每次不超过一小时，我用这段时间读完了一本胡适的演讲集，还有半本乐府诗。可惜好景不长，很快就被组织上发觉了，把她狠狠地批了一顿，从那以后再也没读过一本书。

那七八个小时是我在上饶最快乐的时光，读胡适可以长见识、得智慧，读乐府满口余香，然而这些都不重要，重要的是我们违反了行业纪律，这事本身就很让人快活。我们俩鬼鬼祟祟地溜进超市，东张西望地捧起图书，一边读一边偷眼观察四周情况，售货员阴着脸走来走去，我们置之不理，有时读得入迷，有时不太入迷，就聊上几句，聊历史掌故，谈诗词歌赋，也会提及胡适的名言:“多研究些问题，少谈些主义。”还有更带劲的:“争取你们个人的自由，便是为国家争自由。争取你们自己的人格，便是为国家争人格。自由平等的国家，不是一群奴才建造起来的。”说高兴了就会忘乎所以，滔滔汩汩地说上一大堆混账话，接着猛然醒转:咦，我跟她说这些干什么?

后来我费尽心机把她救出来，不光是因为小庞的嘱托，更因为她曾陪着我从那荒谬的世界中偶尔出走。在卫生纸和肥皂之间，在售货员摔摔打打的身影中，找到一处小小的清凉之地，可以暂时地避开尘嚣，

闻闻李白的酒味，听听杜甫的牢骚，濯足舞雩台，放歌沂水边，在月白风清的河岸上与先贤共咏共叹，载欣载奔，愉快的心情就像捡到了比尔·盖茨的皮夹子。

那天见的是一个叫王剑锋的小伙子，是王浩的直接下线，这人身材不高，相貌平常，几乎没什么特征，以至于我在回忆这段往事时，完全想不起他的样子，只记得他的牙不太好，有点黄，还很错乱。我有个偏见，认为牙齿整齐的人大多怀有野心，而参差不齐的人只想保护自己，所以对他有点莫名的好感。

寒暄既毕，我向他请教那个问题："王总，传销和连锁销售有什么区别？"王总微微一笑："哥，你问得不太对，你是想问它们有哪些相同点和不同点吧？"我心想这不是一回事吗，一共给你七个栗子，朝三而暮四，或者朝四而暮三，这有什么差别？怎么会有这种死脑筋？

爱默生说人有三种：积极思想者、胡思乱想者、鹦鹉。所以传销团伙就是个大鹦鹉笼子，一堆羽类挤在其中，唧唧喳喳地叫，却只能人云亦云，告诉他二加二等于四，他就不知道一加三也等于四。聪明人可以举一反三，花岗岩脑袋也能举一反一，而传销鹦鹉举一只能反零点五。如果在行业中修炼到一年以上，所有人看起来都是一个模样：表情呆滞、语言单调、脑袋僵硬，所有观点都惊人地相同，组织上说什么他都点头，绝不会提出半点异议。四川方言把不开窍的脑袋称为"方脑壳"，而传销者的脑袋不仅方，外面还贴了一层大理石瓷砖，看起来就像个包装盒的样子，此盒中装不下任何闪亮之物，只有一坨坨生锈的顽铁。

出版人杨葵写作家路翎的不幸遭遇：鸟在笼里关久了，出来就不会唱歌了。这位路翎少年成名，十七岁就写出了震惊一时的《财主底儿女们》，本该是初唐骆宾王一流的人物，可惜生逢不幸之世，在牢里关了很多年，出来后还想继续写作，却早已失去了创作的能力，多少才气，多少聪明，都消磨在森严的高墙之中。而传销团伙比之真正的囚牢也无遑多让，也许更坏，因为他们甚至限制人的思考。根据报道，每年有成千

上万的年轻人被骗进这该死的鸟笼，其中相当一部分都是郑杰这样的大学生，他们本可以有所创造，有所发明，可我相信，在长期的洗脑和野蛮管束之后，这些人大多将沦为一无是处的废物，不能唱，不能飞，不能走，只能成为冬夜里不停哀叫的无羽之鸟。保尔·艾吕雅有一句诗："像固执的小鸟要给巢装上翅膀。"传销团伙与此相反，他们挖空心思，绞尽脑汁，想的全是怎样撕烂小鸟的翅膀。

王总清清嗓子："相同点嘛，主要是两个：第一，都是五级三阶制；第二，都是利用人际网络来销售产品。至于不同点嘛，嘿，那可就多了。"

按王总的说法，连锁销售和传销主要有八大不同：定义不同、内涵不同、外延不同、处处不同[15]，差距就像足球和橘子那么大，虽然看上去都是圆的，滋味却大不相同，只有猪才会把足球当成橘子。

在这个问题上，我坚定地和猪站在一起，哪怕被人耻笑，也要用嘴拱开那些狡诈的诡辩，拱出泥里的常识。这常识无比简单，却弥足珍贵：一加一只能等于二，绝不会是别的。馒头也叫馍馍，馍馍就是馒头，不能因为换了个叫法，就以为是外国进口馒头。即使馒头插上八根天线，也只是个插了天线的馒头，绝不会变成外星航母。同样的道理，传销就是传销，不管如何美化、掩饰、诡辩，不管改换多少名目，叫连锁销售也好，叫资本运作也好，它依然还是传销。

这八根天线中，最粗的一根叫"组织结构"，按王总的说法，传销是个三角形，这三角形里有数不清的规则，什么"二八定律"、"二五零法则"，听着云苫雾罩，实则全是一派胡言。这个三角形有个致命的缺点：挣钱的永远挣钱，赔本的永远赔本。而连锁销售就不同了，它是个等腰梯形，所有人都赚钱，永远没人赔本。哦不，也有百分之二的人赚不到钱，那是因为他们没恒心、没毅力，吃不了苦，受不了罪，中途当了逃兵，"可惜啊，"王总叹息道，"这么好的行业，可还是有人坚持不下来，哥，你不会是这种人吧？"

我摇头，王总露齿一笑："哥你知道，传销里分五个级别：翡翠、钻

石、宝石、皇冠，最高的叫皇冠大使，只要你做到了皇冠大使，你就一辈子不用愁了，等着收钱吧。好不好？好吧？可是它有个问题呀，这皇冠大使的位子三代世袭，爷爷坐完了儿子坐，儿子坐完了孙子坐，哥你想想，这三代人坐下来，至少要一百年吧？你能活那么久吗？你还有什么机会？可连锁销售就不一样了，我们有一个非常公平的出局制[16]，用句俗话，那叫‘皇帝轮流坐，明天到我家’，你知道，刘庆松刘总很快就上去了，可他上去之后，能永远从行业中拿钱吗？不能！走完平台他就要出局，后面的人跟着拿钱，张三拿完了李四拿，李四拿完了王五拿，总有一天会轮到你，人人都能赚钱，人人都有机会！哥，你说行业好不好？”

虽然行业很贴心，我却不能赞同，皱着眉头跟他抱怨：“你看我都快四十岁了，也做过那么多生意，现在只想找到个稳妥的项目，赶紧赚点钱养老。这出局制真是太不好了，我辛辛苦苦折腾几年，好容易可以赚六位数了，可赚不了多久就要出局，我还得另起炉灶去折腾别的，你说我何苦来呢？要不算了，我还是去考察我的旅游市场吧。”

这是要跳票的意思，王总急了：“哥你得这么想，出局之前，你至少能赚五百万，这还不够你养老吗？”我说五百万哪够啊，你看现在这物价，一套房子就得几百万，再加上装修，买家具家电，再买辆车，一下就折腾光了，我还得吃呢喝呢，万一再有个三病六灾的，五百万哪够啊？王总咂舌：“哥，你对生活要求真高。不过我告诉你，除了这五百万，行业还有别的出路，因为时间关系，我就不多讲了，你可以去问别的老总。我还告诉你，干行业最重要的不是赚钱，而是推广一种商业模式，哥你这么想：将来就算你出局了，可这个团队还是你带出来的呀，还不是要听你的？将来不管你做什么生意，有这么多人帮你，还不用你出一分钱，这样的好事你哪儿找去？”

这下把我说服了，大睁两眼问他：“真的？出局以后这队伍还归我管，还听我的话，还不用我出一分钱？”

他笑了：“当然是真的！”

我两手一拍："那我得干！天下哪有这种好事啊，几百个人给我干活，还不用我发工资，我干定了！"

王总大喜，旁边的李新鹏和小琳也笑起来，时间到了，我递上签名本，王总很朴实，赠言只有四个字：祝早成功！我心满意足地下楼，路上还跟小琳赞叹："我终于知道行业是怎么回事了，现在有信心了！"她趁机下钩："那你是不是该考虑申购的事了？"申购就是正式掏钱加入，我一拍胸脯："没问题！不就三千八吗，随时都可以！"

在街上游荡多时，终于熬到了五点钟，我们慢慢游荡回家，所有人都回来了，管锋在厨房里擀面，没有擀面杖，拿一个啤酒瓶子代替，滚得骨碌碌直响。新来的王志森想去帮忙，被他推推搡搡地轰了出来，王志森跟我抱怨："你看看这些孩子，一点活都不让我干！"我逗他："谁让你那么老呢，活该！"他哈哈大笑，搂着我的肩膀大发感慨："这行业是真好啊，所有人都像一家人一样！"说笑了一阵，他突然站起，从裤兜里掏出一个蓝色塑料袋，嗵嗵地跑下楼去。我心中纳闷：传销团伙不准私自行动，他怎么这么大胆？过了十几分钟，他气喘吁吁地跑回来，塑料袋里装满了菜帮子、菜叶子，还有一段莲藕和一块生满黑斑的红薯，我大为诧异："王哥，你去买菜了？"他嘿嘿地笑："不是买的，捡的！"

这是传销团伙著名的"过三关"之一：面子关。只要加入行业，"自己"就消失了，只剩下一个空无所指的"集体"，他们强调集体利益、团队精神，却极少顾及个人需求和个人尊严。在上饶、在新余、在广西、在大江南北，像王志森这样的人所在多有，还有许多年纪更轻、级别更高的，他们衣冠楚楚、昂首挺胸地走进菜市场，不问菜价，也不买任何东西，只拿着塑料袋四处逡巡，老鼠乱窜的泥里有一片烂菜叶，他们收进袋里；苍蝇飞舞的垃圾堆中有两根小油菜，他们收进袋里；有时还能捡到排骨和牛肉呢，他们拿起来看看，再看看，又看看，最终还是叹着气恋恋不舍地丢下：组织上有规定，骗不来新人就不能吃肉，捡来的也不行。

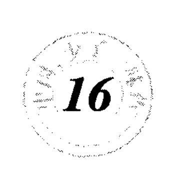
亚瑟·史密斯分析中国人的特性，首先强调的就是"脸"，在他那

里，脸就是中国人的密码，也是大多数中国问题的症结所在，不过他讲的多是虚荣的一面，而在中文语境中，“脸”这个字不仅代表虚荣，同时也代表尊严。尊严不可或缺，可适度的虚荣也不是完全的坏事，至少能让人不至于太过龌龊。两足动物行走在人群中，即便是出于率真自然，也该保持基本的体面。不一定非要穿阿玛尼，可至少也该遮住私处；不一定非要挂金戴银，可至少也该把脖子洗净。当西装革履的传销头目在众目睽睽之下，从泥水和垃圾堆里拾起一根根烂菜，我不能说他们就此没了尊严，只能说他们忘记了基本的体面。

我们当时的住处离菜市场很近，二十分钟就能跑个来回。那些住得远的就很麻烦，近楼台者已经先扫了一轮，轮到他们就只能捡那些更烂、更脏的，花一个钟头也不一定有多少收获。他们顶着风、忍着饿，在寒冷的冬日黄昏奔走多时，只为了一把不值一钱的烂菜叶子。然而他们无怨无悔，说这就是行业的关怀。

捡来的菜当然不会干净，白菜烂了大半，莲藕被老鼠咬过，红薯的黑斑下藏着伤人的毒素，可他们全不在乎，嫂子说：“什么细菌不细菌的，开水一煮，干干净净！”王志森附和：“对嘛，不干不净，吃了没病！”我没有继续争辩，开饭了，我端起饭碗，一口白菜一口红薯，白菜清甜，红薯绵甜，吃完后既没拉稀也没昏厥，就像吃了武侠小说中的不死灵丹，武功盖世，百毒不侵。

行业格言：过了面子关，你就成功了一半。



在翻阅了大量资料之后，我发现了一件有趣的事：每个传销团伙都是口号狂，他们把一切概念都标语化、口号化，比如干行业的“四大快”、“五大保障”和“六大杀手”，走在路上“四不谈”，奋斗过程“过三关”，成就事业的“黄金定律”、“六大心态”，与人相处的“三多三宝”，违反纪律的“三大御令杀无赦”[17]……这些口号听着响亮，说着豪迈，带着一股不容质疑的傲慢劲儿，最大的用处就是把人脑格式化，让成员思想统一，步调一致，永远不会东想西想。

这些东西粗暴、野蛮、不讲道理，只适合对付丛林中的野蛮人。我对此比较偏激，甚至会反对李约瑟提出的“中国四大发明”，觉得无论如何也该把豆腐算进去——它总比指南针重要吧？也不认可梁启超提出的“四大文明古国”，总觉得这提法过于粗糙；至于“四大美女”、“四大名著”，以及更多的响亮口号，在我看来都是经不起推敲的野蛮统计，可人们大多都奉之为金科玉律，极少有人能清醒地思考和辨析。

在传销团伙中，与生活相关的口号都没什么人性，比如另外一个著名的“三多”：泪水多、汗水多、苦水多。“汗水多”是胡说，传销者大多

过着游手好闲的生活，既不劳动也不锻炼，除了年轻小伙子的脚汗，别无出汗之处。泪水和苦水倒是真的，在团伙中待上几个月，基本上就和所有亲戚朋友都断绝了关系。当年的爱侣，此时的冤家；昔日的密友，今朝的仇敌，发短信没人回，打电话没人接，更别提理解和倾诉了，午夜梦回之时，传销者思此及彼，见残月如伤，寒星似泪，一时悲从中来，忍不住就会做长夜嘤嘤之哭。此痛无人知，此恨无处诉，只能打落牙齿和血吞，第二天肿着眼皮醒来，还得强作积极，读《羊皮卷》，背《业务洽谈》，用弱不禁风的身体扛着重若千钧的梦，用屈原投江的心情抱着一戳就破的事业，此中孤愤不可言说，汉语中有个词早就为他们准备好了，叫做“活该”。

同样没人性的还有“过三关”，面子关解释过了，另外两关是行动关和冷水关[18]。行动关指的是真抓实干，不能只看着别人赚钱，心动就要行动，必须拉下面子、抛开良心，去蒙、去骗，掘地三尺也要把亲朋好友骗来。更残忍的是冷水关，我们体系有个不成文的规定：哪怕地冻三尺，也只能用冷水洗衣服洗菜，女性月经期间也不例外。

上饶的冬天很冷，那水我试过，冰凉刺骨，我人老皮厚还扛得住，年轻人几乎个个手上都有冻疮，郑杰的十根手指全部冻肿，小琳更厉害，手指头全跟胡萝卜似的，颜色青黑，多处冻裂，右拇指靠近指甲处裂了一道筷子粗的伤口，深几见骨，四周的皮肉全冻成深红色，看了触目惊心。我们相处二十多天，我陪她买过三次冻伤药，可从来没见好转。她还勤快，总抢着干活，有次我站在旁边看她洗菜，水很冷，洗一会儿她就拿出手来哈气，我想帮忙，她不让，那时房间里有一副黄色的橡胶手套，我说那你把手套戴上吧，她摇头：“手套是洗衣服的，不能拿来洗菜。”不知什么时候把伤口划破了，菜叶上淋漓的血，我心中暴怒，低着嗓子骂她：“你傻呀，戴个手套能怎么了？怎么能这么死板？我告诉你，疼可是你自己的，没人替你疼！”她转身微笑，大声回答：“我这是为了自己的未来，值！”

我目瞪口呆，半天说不出话来，始终在想：究竟是什么样的力量，才会使一个人如此麻木，又如此疯狂？

一月九号上午，李新鹏和小琳带我去见了一位女老总，名字叫丁可，郑州人，大约二十七八岁的样子，生得白皙丰满，鼻翼两侧有几颗淡淡的雀斑，看着很是妩媚，说起话来慢声细气的，自有一股温柔贤淑的味道。

这堂课除了分享成功经验，主要讲行业的"四条出路"，丁总这样开场："哥你知道，国家引进这行业，主要是想培养一批可以跟外国竞争的、二十一世纪的高素质商人，所以给我们制定了四大快、五大保障，还有三笔财富、五大学科，如果发展顺利，两年半的时间就可以成功，哥我问你，成功以后又怎么样呢？"

这话问到我心里去了："是啊，又怎么样呢？"

丁总微微一笑，腮边出现了一个可爱的小酒窝："国家早就想到这一步了！到时候啊，你看，你钱也赚到了，本事也学到了，你说国家会放着你这样的人才不用吗？到时候啊，你是块砖，嗯，国家就把你放在砖上；你是块瓦，就把你放在瓦上；你是根大梁，就把你放在屋顶上，一句话，量材施用嘛。"

这是第一条出路：当官。根据丁总的解释，只要我从行业中干出来，不需要任何考试，立马就能取得公务员资格，还不是一般的公务员，从办事员到科长再到县长，想当多大的官就给我多大的帽子。至于单位，更是不在话下，如果我想当法官，那就去法院；想当警察，就去公安局；如果我什么都不想干，只想吃一碗安闲的老爷饭，没关系，有的是不干活、只拿钱的闲差，只要我开了口，国家肯定够意思，没个不答应的。

我越听越怒，一股不平之气油然而生，想当年我也算名牌大学毕业，找个工作差点没把我愁死，连事业单位都进不去，吃了一箩筐的闭门羹，最后只有灰溜溜地进公司打工。还有那些清华北大的高材生、留英留美的洋博士，找份工作都难如登天，本科生掏粪，硕士生杀猪，博士

生一看不好，撤丫子回去读博士后了。正所谓“毕业就是失业，海归就是海待”，长八条腿的精英都为生计发愁，没想到国家竟会如此“偏心”，谁都不疼，偏偏只疼这些没知识、没文化的传销者，真是令人火冒三丈，恨不能当街怒吼他姥姥的。

第二条出路是经商。丁总娓娓道来：“如果你不想当官，只想回家支援家乡建设，国家当然也会大力支持你啦，如果你没有资金，国家给你无息贷款；如果你没有厂房，国家批地给你建厂；还有机器设备啦，人才啦，缺什么国家就给你什么！哥你想啊，你从行业里干出来，钱已经有了，身边还有一群有能力的事业伙伴，再加上国家的大力支持，什么生意不能做？做什么不赚钱？”

我咂舌不已，丁总笑靥如花，脸上的小酒窝分外迷人：“如果你既不想从政也不想经商，只想出国深造，那国家也会大力支持你，你在国外留学期间，一切费用都由国家承担！”

我举手提问：“据我所知，国外留学有两种费用：一是学费，二是生活费。如果是去顶尖的大学，比如美国哈佛，几年读下来，至少也得几十万美金，丁总，你说国家是出学费呢，还是出生活费呢，还是两样都出？”

她愣住了，半天答不上来，旁边的李新鹏坐立不安，看看我又看看她，急得直在凳子上磨屁股，我心想这场合不能闹僵，赶紧给她找台阶下：“要我说，肯定是只出学费，我干行业已经赚到钱了，国家凭什么还帮我掏生活费？”丁总点头：“嗯，哥你说的有道理，不过具体情况呢，我也不是很清楚。”

说着端起杯子喝了一口水，这大概是个信号，李新鹏两脚一站，恭恭敬敬地递上他的签名本，我眼尖，看到本子里夹着一张硬币大小的纸片，丁总双手接过，在纸片上刷刷地写字，看这意思是要下课了，我心中疑惑：不是有四条出路吗？这才讲了三条，第四条呢？赶紧向她请教，丁总眉头一皱：“不是都讲完了吗？”我说第四条还没讲呢，她不信，掰着

手指头数："第一条，做官；第二条，经商；第三条，留学。咦，是啊，第四条呢？"我心想你问我我问谁去，丁总倒很实在："这第四条出路，嗯，我也不太清楚，这样吧，你先回去，等我问清楚了，一定给你打电话。"我唯唯称是，丁总接过我的本子，潦潦草草地写下赠言：成功贵在坚持！！！

写完后起身相送，一路都在说着鼓励的话，下楼时我回头看了一眼，只见丁总俏生生地伫立门口，目光坚定，白衣如雪，小酒窝中装满了自信，似乎已经为明天做好了一切准备：为官则兼济天下，经商则造福一方，至不济也可以出国溜达一圈，然后带着满肚子的洋学问笑傲江湖。

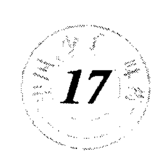
"第四条出路"始终没有定论，丁总也不讲信用，一直没给我打电话，我有惑难解，只好到处请教各位老总，有的答案十分深奥难测，比如那位眉间宽广的杨总："哥，假设两年之后你上了高业，成功出局，你还会不会再从头来一次？会不会再吃一遍苦，再受一遍罪？"我说当然不会，她一拍掌："对呀，这就是第四条出路！"我回去想了一夜，始终不明白这是条什么样的路，只好继续请教，那位热爱麻袋的龙经理给出了完全不同的答案："其实出路不止四条，十条、二十条也有！你熬出来了，成功了，想干什么不行啊？"

后来我离开上饶，查阅了大量资料，也接触了多位曾经的传销者，提到这"四条出路"，他们都是一脸茫然之色，都说没听过，估计是这个"河南体系"独创的武功。反传销人士叶飘零告诉我：这套理论创立于二〇〇四年，最开始没有这么多出路，只有两条：一是做官，可以到金水桥前拍照留念；二是成为新一代的高科技经济人才，全面接管中国的经济实体。后来不知道怎么传歪了，连祖师级的他都搞不清楚这第四条出路究竟走向何方。

"四条出路"的说法极其荒唐，却还是有很多人深信不疑。后来我又见到那位唱衰 GDP 的张总，他这么教育我："阿里巴巴的马云马总，知道吧？国美的黄光裕黄总，知道吧？都是连锁销售培养出来的！我

告诉你吧,行业里出去的人才多着呢,你不知道就是了!”我没有反驳,只是默默地在心里吹了句牛,心想黄光裕我不了解,马云倒是见过几次,虽然没有深谈,但至少可以断定他不是干传销起家的。

后来我报案端掉了这个团伙,在上饶市的派出所里,我问那位热爱麻袋的龙师父:“你真的相信国家会让你做官?会出钱让你到国外留学?”他点点头又摇摇头:“我一开始相信,后来也不太信。”我说你自己都不信,为什么还要那么教我?你怎么想的?他叹了一声:“咳,当时那种情况,对吧?我怎么想的?我就想……哎呀,那么多人都相信,你也应该相信,对吧?”



一九六一年，汉娜·阿伦特到耶路撒冷旁听了一场审判，受审者是著名的“纳粹屠夫”阿道夫·艾希曼，他是“二战”时屠杀犹太人的主要负责人，经他签署命令而屠杀了超过五百万人。汉娜·阿伦特目睹了审判的全过程，发现艾希曼并不是人们想象中的那种狰狞恶棍，也不是特别聪明或在某方面独具才能，他极其平庸，既浅薄又无趣，正如阿伦特的辩护词中所言，艾希曼只是一个正常人，而且是“极度的、可怕的正常”，她把这称为“平庸之恶”。

平庸之为恶，并不是因为失去了辨别是非的能力，艾希曼很清楚自己在做什么，而且熟读康德，自称“一生都依据康德的道德律令而活”，他只是不想判断，宁愿放弃良知与邪恶同行。和大多数人一样，他见惯了罪恶，就会对罪恶麻木不仁。杀第一个人时，他也许会胆战心寒，夜不能寐；杀到第一百个人，他就能安然入睡，只是心中还有些许愧疚；等杀到一万、一百万人，杀人就是再平常不过的事，就像走路、睡觉和呼吸，人命在他眼里就像砧板上的肉，不再有任何意义。后来艾希曼为自己辩护，说他并不仇恨犹太人，他只是在忠实地执行元首的命令。他不

是犯罪机器的开动者，只是机器上的一个齿轮。然而就是这样一个麻木不仁的齿轮，却犯下了人类历史上最令人发指的罪孽：五百万条鲜活的生命。

与艾希曼相比，那些洗过脑的传销者连平庸都算不上，艾希曼只是不愿意做出判断，而传销者根本就失去了判断的能力，他们更麻木，也更糊涂，打电话骗人时，他们以为自己是在提携亲友；给人洗脑时，他们以为在帮助伙伴，哪怕用暴力囚禁新人，他们也觉得自己心怀善意，就像父母对孩子动用必要的惩罚，“他现在想不通，过段时间就想通了，我要给他机会，这都是为了他好。”他们从不以为自己行事卑鄙，反而有种圣徒般的情结，觉得自己在牺牲、在奉献、在为国出力。后来我在上饶的派出所里和小琳聊天，我问她知不知道自己在做什么，她一直强调一句话：“我没觉得我在做坏事，我没做坏事！”

我把这称为“昏聩之恶”，如果艾希曼是罪恶机器上的一个齿轮，传销者就是这机器运转时喷出的黑烟，他们受人控制，身不由己，可是依然有害，就像多年前那群抄家烧书的红卫兵，不明方向，不辨所以，只知道跟着人群冲冲冲，犯下大恶却不自知，就如同身在梦中。

当某种罪行以光明的谎言煽动人群，那些缺乏常识、头脑昏聩、对“善”极度迟钝的人就会汹涌其中，世上最恐怖的事物就是缺失了同情心的狂热，一切集体暴行都出自于此。当人群变得狂热，人性就会悄悄溜走，其后果往往比普通罪行更加严重。这样的事在我们的历史上一再出现，白莲教如此，义和团如此，传销也是如此。

听完“四条出路”，小琳又提起申购的事，李新鹏也在旁边帮腔，叨叨论述着黄金点的八大好处，我心想交三千八还行，三万六千八想都别想，我辛辛苦苦写字赚几个钱，哪能都便宜了你们这帮骗子？嘴上当然不能这么说，还是原来的理由：“做黄金点没问题，可你得跟我说清楚，那三千八究竟是怎么变成五十万的？说不清楚我肯定不交。”此题无解，他们俩都有点沮丧，走到步行街，小琳又问：“那你决定了没有？是

不是要交钱办申购？”我把球踢回去：“你帮我拿主意吧，只要你说交，我马上就去银行取钱。”她好像不愿意担这个责任，一再推诿，说这事不能由别人做主，一定我自己决定。

这就有意思了，我去上饶时带了一张两万多元的银行卡，此刻拿出来拍得啪啪直响，一副百万富翁不差钱的架势：“不就区区三千八嘛，小事！只要你发话，我马上就去取钱！”她还是不肯松口，一直跟我传球，可怎么都不肯踢出那决定性的一脚。快到住处了，我作势要去银行，小琳忽然泄了气：“郝哥，算了吧，先别取了，改天再说。”

这也是传销团伙中的惯例：把新人骗来后，一定要说得他心服口服，直到他心甘情愿地乖乖掏钱，交钱时谁都不能干预，更不能替他做主，否则难免酿成未来的祸患。交钱之前要再三确认：

你想好了？

想好了。

你真的想好了？

真的想好了。

我再问一次：你是不是真的想好了？

真的想好了。

那好，数钱吧！

其效用不言而喻，就是为了避免将来扯皮。如果某人指责上线骗了他的钱，这位上线大可以如此耍赖：我当时再三跟你确认过了，那是你自己愿意交的，怎么能怪到我头上？

但当初话可不是这么说的，那时新人刚来，一众吸血鬼吮指狞笑，望着他的荷包频咽口水。他的上线热情洋溢地走向他，紧握着他的双手，坚定而热烈地向他保证：你放心，既然我把你叫来了，就一定会对你负责到底！

没错，负责到底，他们只负责把人拖到万丈井底，却绝不肯丢下一根细细的绳子。

回到住处已是午饭时间，可是谁都没去做饭，全在客厅里坐着，一个个面色凝重，连话都不说一句。我心里纳闷，说怎么还不开饭，你们全坐在这里干什么？他们都笑，可没人回答我的问题。我跟嫂子开玩笑都习惯了，笑着问她："驴总，到底是怎么回事？你们怎么这么严肃？哪个大人物死了？"她板着脸训我："别胡说！"我赶紧收起笑脸，讪讪地找地方坐下，一群人眼观鼻，鼻观心，谁都不说话，气氛煞是古怪。

过不多时，门开了，几个人走进来，跟众人点头、微笑，一人搬个凳子坐下，还是不说话，像是一群黄泥捏的二百五。我暗暗警惕起来，想不会是我的身份暴露了吧，难道这是要开我的批判会？

正焦躁时，门又开了，一群人呼啦站起，门外翩翩走进两人，为首的正是王浩，后面还有一个小伙子，我当时还不认识，不过看派头就知道是大人物。此二位气宇不凡，大摇大摆地走到桌前，王浩一摆手："请坐！"众人纷纷坐下，王浩清清嗓子："新来的朋友也许会觉得奇怪，告诉你们，这就是我们行业的申购仪式。申购是个极其严肃的场合，我先宣布一下纪律……"

后面还是老一套："男士不准抽烟，女士不准交头接耳。"仔细想想，传销者的法律实在不够精密，照此规定，男士的权利就是交头接耳，女士更可以叼着根烟袋喷云吐雾。我长出一口气，看着王浩在台上道貌岸然地训话，心下不禁纳闷，想前两天他还住在这里，一起吃，一起笑，感觉挺实在的一个人，怎么转眼就成道德化身了？难道在传销团伙中当个官有这么大的威力？只要当上就能变成铁面阎罗王，只能瞪眼，不会微笑，只能打官腔，不会说人话？

王浩是支点老总，平时极重仪表，任何时候都是黑西装、黑皮鞋、红领带，看起来像个饭店跑堂的。他特别喜欢跷二郎腿，一跷就露出雪白的袜子，用时尚达人的话说，这就叫"海鸥男"。这还不算，王总穿西装从来不剪开气儿，衣服也小了一码，前面系上扣子，后面就绷出一个圆滚滚的屁股，走起路来像企鹅在冰层上欢歌舞蹈。有一次我多嘴，说王

浩，以后穿西装把开气儿剪开。他不同意："剪开干什么？我就烦那个呼啦呼啦的！"我还以为他真有独特癖好，没想第二天他就剪开了，呼啦呼啦地像一阵风似地飞来飞去，还指着窗外窃笑："你看下面那人，穿的那叫什么衣服！"

笑人者恒被笑之，他嘲笑窗外的人，自有我在背后笑他；我笑他，自然也会有人笑我，不过这些都不重要，我要说的是，如果有人自夸成功、自夸豪富，那就不能只看他吃什么、穿什么，还要看他做什么、与什么人为伍。如果他终日游手好闲，吃的是三毛五，睡的是烂棉絮，穿的是拒绝开气的西装，闲来没事还要去菜市场捡烂菜叶子，那他一定不是什么大人物，要么他有怪癖，要么他就是个混账搞传销的。

王总的训话不长，宣布完纪律就直奔主题："哪位事业伙伴准备好了？现在就上来吧。"话音刚落，一个姑娘拉着一个老汉走了过去，那姑娘长得很端正，脸蛋红扑扑的，像是婚礼上害羞的新娘，旁边的老汉估计是她父亲，个子不高，满脸皱纹，穿得也很朴素，脚上是一双穿旧了的黄胶鞋。王浩问那老汉："叔叔，你想好了？"老汉说想好了，王浩又问："真想好了？"老汉点头："真想好了。"如是重复三遍，王浩满意了："那好，数钱吧！"

那老汉做的肯定是黄金点，三沓整钱，还有一把散钞票，第二位老总先数，数完后交给王浩又数一遍，房里的人都不说话，只听见嚓嚓的数钱声。很快数完了，老汉又俯身填了几张表格，两位老总起身恭贺："恭喜我们又多了一位事业伙伴！"众人啪啪拍手，老汉蹒跚着坐回原位，表情既兴奋又自豪，一直呵呵地笑。我看着他那双布满老茧、指甲乌黑的手，忍不住心里一酸，想这双手终日在土里刨，要刨多少年才能刨出那三万六千八百元啊。

王浩把钱收进皮包，目光巡视一圈："还有哪位事业伙伴准备好了？"喊了两遍无人回应，我羞愧地低头，王总似乎也有点失望，语气懒洋洋的："办了申购你才有机会，行业是个赚钱的行业，也是个短平快的

行业，你看准了就应该果断出手，不能老是前怕狼后怕虎地拿不定主意，你申购时比别人晚一天，将来上平台就要比别人晚三个月，一个月二十多万，晚三个月少赚多少钱？自己算去吧。”

房中人齐刷刷地点头，王总从西装上摘下一根线头，拿起来看看又丢下：“因为时间关系，我就不多说了，最后再说明一件事：有的朋友也许会问，为什么交了钱却不给发票，连收据都没有一张？我告诉你，行业是非常正规的行业，该有的全都有！不过这收据嘛，现在还不能给你，为什么？因为你现在的主要任务是学习，要参加交际，你不停地搬来搬去，万一搞丢了怎么办？所以啊，为了安全起见，都由你的支点老总代为保管，你放心，少不了你的，行业干的就是一个诚信！”

那老汉频频点头，脸上还在笑，我憋了一肚子气，心想这也太欺负人了，简直是要把人踩到泥里。交了钱不给东西也就算了，连白条都没有一张，不给白条也就算了，还编出这么荒唐的理由。就这么明目张胆地欺人，他居然还好意思自吹诚信，原谅我说粗话，这算他妈哪门子的诚信？

办完申购，把两位老总欢送出门，我吵着要吃午饭，嫂子兜头就是一盆冷水：“今天没饭吃，饿着吧。”我还以为她开玩笑，说现在做也来得及啊，她摇头：“来不及了，时间不够了，哎呀，你一个大男人，饿一顿又怎么了？”看来是真的了，我撅着嘴一个劲儿地抽烟，抽到一点钟，李新鹏和小琳又带我出门，我是真的饿了，不算早上那半盆清水，已经十九个小时粒米未进，走起路来腿都是软的，好在我没有正式加入，生活上还有点优待，小琳也体贴，主动劝我去吃点东西，还特意叮嘱：“别让人看见啊。”

在一家路边店吃了碗牛肉面，汤鲜味美，别提多好吃了，我招呼小琳和李新鹏同吃，他们都说不饿，可怜巴巴地站在门口，想走又不忍走，嘴巴不停蠕动，一个劲儿地咽口水，哪是什么不饿，分明是饿极了却不敢吃。我暗暗叹气，想这两人倒有毅力，如果能把这劲头用来考大学，

至少也是北大清华，用来养鸡养兔子，也早养成万元户了，买彩票说不定都能赚几百万，可他们偏偏要来干这损人不利己的传销。

吃完一抹嘴，上楼去拜见“对面老总”。这次见的就是那位满脸青春痘的王赫超王总，他的成功经验早在“实话实说”中分享过了，可还是要给我单独来一遍，讲他那些权势熏天的舅舅、他飞鹰走狗的衙内生涯，以及他放弃带鱼批发英勇投身行业的故事，我以前写过一句话，说中世纪的欧洲议员有疝气，是因为听的废话太多。这些废话质地坚硬，极难排出体外，只能郁积到下三路。现在感觉自己也快得疝气了，坐在那里手脚乱扭。王总大概也有点不好意思，说了几分钟就草草收场，摸着左腮上一颗将熟未熟的青春痘直较劲，最后一狠心掐破了，扯出一根长长的人油，王总捏在手里研究片刻，翻手把它粘在桌子下，然后搓着手指头问我：“哥，你到行业这么多天了，还有什么疑惑没有？”

按照标准洗脑流程，我的学业已经结束了[19]，最好是能立刻交钱，如果不肯交，那就要走下一个流程，传销团伙称为“提劲”或“加油”，没什么有价值的内容，全是分享成功经验、鼓吹行业前景，两个字以概括之：吹牛。

那天讲的是行业内各体系的优劣，按王总的说法，在众多的体系之中，只有我们河南分舵才是得了祖师爷的真传，其他体系都是扯淡，干的全是修正主义的罪恶勾当，尤其是令人发指的广西分舵，他们干的那叫什么呀，既不吃三毛五，也不睡烂棉絮，一个劲儿地浮华奢侈，完全背离了国家引进行业的初衷，肯定培养不出什么像样的人才，就算培养出来也是些只知吃喝玩乐的王八蛋。王总对此十分愤慨，断定国家不会看着他们胡搞下去，只要逮着机会，肯定要狠狠收拾他们，“说实话，吃得好、住得好算什么呀？国家不支持你，你能有什么出息？只要国家说一声打，说实话，你往哪儿跑去？”

我对这小伙没什么好感，同样是吹牛，人家那位唱衰GDP的张总就吹得天真烂漫，而眼前这位王总只让人感觉世故和庸俗，还有股小镇青

年坐井观天的红薯味儿，说两句话就要提起他那些漫山遍野的高档舅舅，我实在忍不住了，决定逗逗他："王总，听你这么介绍，我有个新的想法，感觉……嗯，我更应该去广西干行业。"他一愣："为什么？"我故作犹豫："你看我年纪也不小了，还有个低血糖的毛病，一顿不吃就会发慌，严重了还可能晕倒，咱们这体系吧，确实不错，可实在是太苦了，我真怕我坚持不下来。"他一下皱起了眉头，我继续装傻："王总，咱们跟广西那面有没有什么联系？你看能不能把我介绍过去？"

这下他真急了，比比画画地说了一大通，喷出一股又一股的红薯味儿，说行业有多种形态，可最靠谱的还是我们原教旨的河南干法，不信且看上饶街头，绅士满地，君子乱走，身边睡的全是颜渊子思，洗马桶的都是各地孝廉，成功率更不用说，在二〇〇四年全行业大评比中，上饶分舵高居第四，得了个奖杯有水桶粗，装米能装好几十斤。广西分舵固然吃得好，可个个都是土匪，我过去之后，保不齐就被他们绑了肉票，到时捆得像个粽子，趴在黑窟窿里叫天不应，叫地不灵，那不是活该倒霉吗？况且国家还要收拾他们，他当政法委副书记的舅舅可以作证。更兼不能成才，说到这里有点不屑，撇着嘴白我一眼，意思是你放着好好的人不当，为什么要去当王八蛋呢？

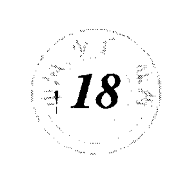
这堂加油课上得不太愉快，不仅没加上油，把油箱都戳漏了。几个人都有点泄气，王总皱着眉头给我题字：没有比人高的山，没有比脚长的路。那字写得丑极了，与喝高了的螃蟹有的一拼。送我出门时，他依然不死心，跟在我身后喃喃地诋毁广西分舵，我不置可否，故意逗他："哎呀，听你这么一介绍，我心里有底了，过两天就去广西。"他欲言又止，倚在门框上低头沉思，满脸都是青灰色的懊恼。

其实我是故意使坏，就想给他找点麻烦。这小伙嚣张得讨厌，"实话实说"时还不让我撒尿，早就跟我结下了深仇，现在终于被我揪住了小辫子，非给他点颜色不可。小琳和李新鹏都很紧张，也不提申购的事了，一路叨叨分解，或吓我以广西之险，或诱我以前途之美，或感我以人

情之厚："相处这么多天，你真就忍心一走了之？"我笑而不语，心想要是我真的跳票而去，这姓王的小伙肯定要吃不了兜着走，至少也要被组织上痛批一顿，再多的狠舅舅也帮不上忙。

小琳和李新鹏一直没吃东西，坚持到五点多，我们慢慢往回走，那时天上下起了雨，又湿又冷，小琳像是撑不住了，脸色煞白，走一步摇晃一下。好容易走回住处，饭已经做好了，一人一小盆面片；中间照例是一大盆芋头，还有蒜，也是定量供应的，一人一瓣，不准多吃。我速度快，几口扒拉光了，看见小琳弯着腰蜷在桌前，一手拿着筷子，一手捂着肚子，吃两口就停一下，满脸都是痛楚之色，我问她怎么了，她说胃疼，我问要不要去医院，她摇头："不用，过一会儿就好了。"

这应该是她的经验之谈，在这没人性的行业中，饿肚子是常有的事，她早就习惯了。虽然饿出了胃病，但她依然无怨无悔。你知道，这是为了她自己的未来，值。



在上饶二十多天，我收集了近三十条赠言，其中“选择大于努力”三条，“爱拼才会赢”三条，“千里之行，始于足下”三条，“坚持就能成功”三条，“别认输，熬过黑夜才有日出”两条，“勇往直前，缔造传奇”两条，“取舍之间，章显英雄本色”两条，两条都把“彰”写成“章”，估计是一个师父教的。

还有一些零散的，复杂的能写满一页纸：“生命因挑战而精彩，人生因拼搏而成功，大海因浪花而美丽，感动因真诚而喜悦，心态决定成功！”简单的只有三个字：“早成功！”我个人最喜欢“坚持就能成功”，因为它总能让我想起里尔克的诗：“有何胜利可言？挺住就是一切。”据说这首诗是为一位自杀的青年诗人而作，我觉得用在传销者身上也挺合适，他们离乡背井，与世隔绝，忍着饥饿、孤独、冻疮，口口声声呼唤成功，不料却只抓住了一张过期的彩票，真是“有何胜利可言？挺住就是一切。”

因为我号称要去广西，组织上着实忙乱了一阵，连着给我加了两天的油，我那时多少猜出了一些规则，也能感觉到他们的紧张，趁这机会

提了不少要求：一是诈称有低血糖，要求每天早上吃两个包子；二是诈称有咖啡瘾，要求隔三岔五去喝杯咖啡。组织上坚决否定第二条，第一条也只答应了一半，说纪律必须遵守，特殊情况也要特殊对待，不会眼睁睁看着我饿毙街头。这样我总算师出有名，每天早上出去"转工作"时，小琳总会特意关照："郝哥，去吃点东西吧，注意别让人看见，影响不好。"

这任务很艰巨，因为大街上到处都是搞传销的，我无处可去，只能四处寻找掩体，有时躲在垃圾箱后面，有时藏在居民楼里，还有一次钻进了一个废弃工地，四周全是狗矢猫溺，我也顾不得什么斯文雅驯，匆匆几口吃完，热包子烫嘴，冷包子伤心，常常噎得直打饱嗝。

其实我没有低血糖，也不会轻易昏倒，之所以编造这样的谎话，一方面固然是饿得难受，另一方面也是出于我的戒备心理，我胆子不小，可有时也会不安，总是在担心着突如其来的变故，用句时髦的话说，我吃的不是包子，而是防御性的包子，万一起了冲突，多吃个包子就多一份体力，至少可以跟他们折腾几下，折腾不过也可以逃窜一会儿。后来想想，这些顾虑纯属多余，虽然我是一个很烂的卧底，他们却自始至终都没怀疑过我，白吃了那么多防御性的包子。

到一月十二号，我的油加得差不多了，小琳和李新鹏带我去见另一位大人物，此人名叫廖东，郑州人。这位廖总个子很高，头发很短，瘦得两腮凹陷，却长了个丰腴肥白的鼻子，说起话来老气横秋的，像是见惯了人事沧桑的破产老板，还有股放荡劲儿，像是满肚子花花肠子的破产老板。这人阅历丰富，干过饭店，跑过买卖，后来专职唱歌，在郑州的酒吧间来回穿梭，吉他叮叮，贝斯铮铮，说起来也算文艺工作者，可惜明师难求，老天无眼，伯乐全都死光了，廖总折腾几年也没混成当红艺人，连个像人样的经纪人都没找到，白瞎了一副甜美歌喉，只能悲愤地去做传销。

廖总也快上平台了，他和我不是一条线上的，打个比方，如果我是

嵩山少林寺烧锅做饭的火工头陀，他就是福建莆田下院阿弥陀佛的首席法师，从辈分上算是我的太太太太师叔，究竟几个“太”我也搞不清楚。

这堂课还是给我加油，廖总列举了多位功成名就的行业先贤，他们的名字我没记住，可成仙之路还是那几个模式：孙悟空聪明大胆，上平台只用了九个月；猪八戒老实听话，十四个月就成功登顶；铁扇公主一没能力，二没关系，仗着有个能干的儿子，一年半时间也当上了A级老总，还有菩提老祖、盘丝大仙、柳树精、板凳神、平顶山的金角银角兄弟、雷音寺的阿难迦叶尊者、通天河的乌龟螃蟹老师，这么说吧，只要你坚信我佛，连三条腿的蛤蟆都能修成正果，或为菩萨，或为罗汉，最差的也能混个净坛使者干干，待到西天封圣的那一天，众佛纷纷而来，天花悠悠洒落，你身披报喜鸟，脚蹬风火轮，跟王母娘娘行过贴面礼，陪观音菩萨喝过交杯酒，把三界中的妖人霎时看了，心头眼中一阵潮湿，赞一句“行业真他妈好啊”就驾着云彩嗖嗖远去，真是羡慕死个人。

其中最离奇的还是一位黑帮大佬的故事，此人姓名不详、籍贯不详，一切都不详，只知道他绝不是刘庆松那种不入流的小角色，而是真正的江湖大佬，手下兄弟众多，黑道白道通吃，威震好几个菜市场。

话说某年某月，这位大佬披着大氅就来了，身后跟着四五个保镖、两三个司机、七八个36D女秘书，每一个都是武功高手。“对面老总”给他倒了一杯白开水，坐下就开始讲，黑道大佬多是无神论者，绝不会轻易相信什么牛鬼蛇神，等老总谈到某位行业英雄，大佬怒了，扭头吩咐手下：去，给我查查有没有这人！坐飞机去！话音未落，一个保镖噌地蹿出门外，在街上拦了架飞机就上天了，只用了一炷香的时间，这汉子气喘吁吁地奔来复命：启禀大佬，确有此人！大佬满意了，对面老总继续往下讲，又提到一位行业英雄，大佬又不信了，这汉子又是“噌”的一声蹿出门外，拦了架飞机又上天了，如此重复几次，把天都飞出了一个大窟窿，大佬终于服了，哇呀呀叫了一声，说原来这玩意儿竟是真的，

不得了，那我得干！当时就打电话召集社团兄弟，还有他治下那些卖白菜、卖萝卜、卖狗头羊肉猪下水的，所谓“仗义每多屠狗辈”，这些人都是忠勇之士，大佬一声令下，纷纷奔来江西，满城的菜市场为之一空。说来还是人家黑道有魄力，只用了短短七个月就成功登顶，创下了传销界前所未有的纪录，堪称世界奇观。

每个传销团伙都有许多这样的故事，其中不乏真人真事，但大多数都是编的，我不相信哪个大人物会甘愿过这种生活：吃着三毛五，睡着烂棉絮，听着千篇一律的鬼话，被一帮穿黑西装白袜子的蠢货呼来喝去。如果黑帮大佬真像他们描述的那么有钱有势，也不该把区区五百万看在眼里；至于“打飞机”就更是可笑：一堂课总共就半小时，连机场都到不了，更别说来回调查了。可他们全都信以为真，廖东讲一次，贺军又讲一次，后来有个叫王芳的再讲一次，我越听越气，直想拿鞋底抽他们的头：叫你打飞机叫你打飞机！

听完这堂飞机课，我们慢悠悠地往回逛，中间李新鹏接了个电话，组织上又有新任务，他说了声“有事”就匆匆走了，我心下暗喜，问小琳：“去看书？”她点头：“好！”看看四周无人，我们俩直奔洪客隆超市，刚读两页，小琳接了个电话，回来后一脸甜媚的笑，问我还去不去广西了。我说算了，不去了，行业这么神秘，去了广西也找不到推荐人，就在这儿干吧。她很高兴，一个劲儿地敦促我下决心，可就是不肯说出“你去取钱”四个字，我心想反正躲不过去，别跟她耗了。下楼取了四千元，跟着她串大街、走小巷，鬼鬼祟祟地进了一栋居民楼，屋里已经坐满了人，可谁都不说话，全像小学生一样端端正正地坐着，手搭在膝盖上，表情庄严肃穆，感觉不像申购，倒像在搞什么邪恶葬礼，我后背阵阵发凉，赶紧找地方坐下，一句话都不敢说，心惊胆战地等着大人物光临。

过了十几分钟，门开了，黑道大侠刘庆松和流浪歌手廖东摇摇摆摆地走了进来，刘总的脸皮越发青黑，廖总的鼻子也显得格外肥大，所有人鼓掌起立，两位老总款款而坐，刘总先讲，讲了五分钟，内容八个

字：抓住机遇，努力发展。接着廖总又讲了五分钟，前两分钟吹捧刘总讲得好，说他见解独到，思想深邃，还用上了“高瞻远瞩”这样的词。后三分钟吹捧行业的诚信无欺，虽然连白条都不给一张，可都是为了你好，对此廖总愿以人格担保：“你搬来搬去的，万一弄丢了怎么办？万一洗衣服洗碎了怎么办？万一被人偷去了怎么办？”身边的人不住点头，小琳也笑嘻嘻地望着我，我默默低头，心想如此拙劣的谎言，居然没有一个人站出来反驳，愚蠢果然是无止境的。

讲完之后，申购开始，先上去的是个三十多岁的中年汉子，穿一件灰扑扑的中山装，神情十分木讷，他交的钱不多，估计是三千八。第二个就是我，还是同样的仪式，先答了两遍“有没有想好”，得到肯定回答之后，廖总爽朗一笑：“那好，数钱吧！”我数出三千八，突然灵机一动，临时又多加了一张，心想这帮家伙口口声声自吹诚信，我倒要测试一下。廖总一直盯着，脸上很是失望：“只做一份？”我点头：“一份，三千八。”他接过去嚓嚓地数了起来，数到最后一张，突然呆住了，但很快就揭了过去，若无其事地交给刘庆松。刘庆松拿过去又数了一遍，也是在最后一张卡住了，他反应慢一点，抬头看看我又低下头：“好了，填表吧。”我长出一口气，心想这就是他们以人格担保的诚信，两副人格加起来值一百块，比萝卜贵一点，比进口奶粉便宜一点，跟猪下水一个行情。

后来小琳给我讲过一个“发月绩”的故事，“发月绩”就是传销团伙结算上月提成，一般都在每月十五号。说有这么一位女老总，带着满满一皮包的钱下来发月绩，所有人都分毫不差地发完了，唯独最后一个少了一毛钱。该女老总急坏了：一毛钱虽少，却关乎行业的信誉，岂能不急？焉能不急？她霹雳火炮地到处掏摸，几乎把裤子都脱了，可就是没抠出那一毛钱。没办法，只能先欠着，女老总安慰那位事业伙伴：你放心，行业干的就是一个诚信，别说一毛了，一分钱都不会少你的！晚上回去又是一顿霹雳火炮，这下找到了，原来这该死的硬币就躲在皮包的角落里。女老总欣喜若狂，不顾风露良宵，不畏天黑路滑，在恶棍出没

的街头飞奔驰骋，手里死死地握着那枚硬币，多少门加农炮都轰之不开，直到把它完整无缺地交给事业伙伴，此种德行感天动地，行业声誉为之无缺，事业伙伴为之振奋，满天神佛都流下了激动的眼泪。小琳最后陈词："郝哥你想想，就为了一毛钱，她要花几十块钱打车，难道这还不能说明行业的诚信吗？"

这故事肯定不是小琳的原创，不知她从哪里听来的。该女老总之品德固然高尚，其行为却很难服人：既然她如此讲究诚信，为什么不能把那一毛钱先垫上？发月绩是出纳干的活儿，多钱少钱本就是她的责任，凭什么欠人家事业伙伴的？

为了证明行业的诚信，我还要交一张身份证复印件，据说我的号码会录入公司电脑，从此行业中就算有了我这么一号人物，走到哪儿都有组织上默默地注视与关怀。我早就准备好了，复印时没太在意，此刻一掏出来，心头顿时一凉，暗想坏了，要露馅。我一直说自己是山东人，在成都读的大学，而身份证却是北京的号码。

两位老总笑嘻嘻地望着我，我头上汗下，在心里紧急地盘算对策，也就在片刻之间，我有主意了，心想如果他们盘问我，我就说自己参加过两次高考，第一次考在北京一所名牌大学，身份证就是那时办的，读了不到一年，被学校开除了，只好复读重考。要是问我为什么被开除，我就摇头叹气：唉，别问了，那是我的伤心事。上等人肯定不会追问，如果他们非要当下流货，我也有办法，随便编个理由就能搪塞过去：打架、赌博、耍流氓……编瞎话可是我的强项。

这谎话堪称完美，可惜白编了，这帮家伙全无见识，自始至终都没人发现我的漏洞。廖东接过复印件，又给了我一张《申购单》，上面有四种产品备选：登喜路洋服系列、雅芳化妆品系列、礼品套装系列和芦荟系列，每个系列都是一千九百元，我选了登喜路和雅芳，两位老总大声祝贺："恭喜我们又多了一位事业伙伴！"众人啪啪拍掌，我赳赳下台，在众人艳羡而多情的目光中傲然而坐，心里想，他妈的，我得写多少字才

能赚回这三千九百元啊！

按照传销者的说法，他们销售的全是“国营民营企业的优质产品”，如果我没记错，登喜路是英国的，雅芳是美国的，都是行业号召他们抵制的洋货，这些人身负“国家”重任，却干着“投敌卖国”的勾当，搁朱元璋时代就得抓去晒干了再塞上一肚子草。当然，骗子永远是骗子，绝不能期待他们卖真货，那衣服我见过，在广东市场上卖七十元一套，批发价还要便宜，这玩意儿只能穿不能洗，洗一水就皱得不成形状，活像癞蛤蟆的皮。“雅芳”也不是“雅芳”，而是“雅邦”，淘宝网上有卖的，四瓶一个套装，定价六十元还包运费。六十元的东西卖一千九百元，这就是连锁销售的让利之举，所谓“减少中间环节，让消费者得到最大的使用价值。”至于芦荟和礼品套装就更不用说，连商标都没有，肯定不是什么好东西。

我一直很困惑：《申购单》上写的明明是登喜路，拿到手却是蛤蟆皮；写的明明是“雅芳”，拿到手却是“雅邦”，这些人为什么视而不见？连瞎子都能看清的事实，为什么没人站出来反驳？有一天我和小琳谈起这事，她一口咬定我看花眼了：“《申购单》上明明写的就是雅邦！”老天作证，我虽然有点弱视，“芳”和“邦”还是能分得清。

小琳至少办过四次申购，她一定清楚《申购单》上写的是什么，她只是不愿意承认事实，就像那个掩耳盗铃的蠢人，捂上自己的耳朵就以为别人听不见，遮住自己的眼睛就以为别人看不见，宁可相信错漏百出的谎言，也绝不肯睁眼看看四周。在某个意义上，这些人都是不幸的人，世界对他们并不仁慈，可我要说，尽管现实很残酷，却是我们唯一的家乡。我们不能放弃梦想，可永远都要正视现实。

19

交钱之后，我就算正式加入了行业大家庭，此后的生活越发枯燥，我总结为五件事：早上一盆清水，是为“洗胃”；在街上四处闲逛，是为“游街”；找“对面老总”听些无聊的废话，是为“听屁”；中午一碗饭、晚上一碗面，是为“填食”；晚上烫烫脚上床睡觉，是为“挺尸”。

我们每天干的就是这个：洗完胃游街，游完街听屁，听完屁填食，填完食挺尸，挺完尸从头再来。这日子单调至极，也乏味至极，就像掉进了一个巨大的糨糊桶，时间停了，行动慢了，连思维都被粘住了，一天比一天迟钝，一天比一天麻木，直到变成一个彻底的糨糊脑袋。

一月十三号晨会，嫂子向我提问：“哥，什么叫做‘十’？”这也是传销团伙的理论之一，我早就背熟了：“‘十’代表时间月份，是一个几何倍增的基数，以一名高级业务员为支点的伞下体系，每人每月销售一份产品，用一乘以十，十个月的时间您将获得成功；如果能力有限，两个月销售一份产品，用二乘以十等于二十个月，也就是一年零八个月的时间，您也将获得成功；如果能力实在有限，三个月销售一份产品，用三乘以十等于三十个月，也就是两年半的时间，您也将获得成功！”

这些话外行很难理解，内行也不可能真正理解，因为它根本就讲不通："十"指的就是十个月，每月销售一份产品，用一乘以十不等于十个月，只能等于十份产品。三个月销售一份产品，这里的三不能与十乘，只能用三分之一乘以十，等于三点三份产品。这是最简单的数学题，可传销团伙内就是没人明白。说实话，我也是很久之后才想清楚，在上饶的二十三天，这些话至少听过五十遍，就像无孔不入的苍蝇，挥之不去，躲之不开，只能任由它钻进耳朵，钻进脑袋，在脑浆中扑啦啦地飞，乱嗡嗡地叫，根本没有能力去深思其中的含义。

加入行业之后，众人对我日渐冷淡，回家没人倒水，闲坐没人寒暄，吃完饭也没人抢着帮我洗碗了，全得自己动手，有时还得主动干活：洗碗、拖地、烧开水、倒垃圾，干得一丝不苟，像个人见人爱的小丫鬟。小琳看在眼里，喜上眉梢，一个劲儿地夸我，说这才像个实习业务员的样子，只要我继续这么乖，早晚有一天能超越她，不仅能超越她，还能超越祖师爷，连跳无数级，一直跳到金字塔尖上，然后提着几麻袋钱抽着烟袋搓着脚丫子藐视天下英雄。

那段期间我主要学习如何打人，不是真的打，传销团伙中忌讳说"骗"，所有"骗"字都改称"打"，骗人叫"打人"，骗钱叫"打钱"，这词儿很粗鲁，却有一股气壮山河的豪迈劲儿，传销者引以为豪，见了面常会这么问候，甲问乙："你打了几个人？"乙骄傲地回答："打了两个，下个月再打一个。"甲啧啧赞叹："哎呀，好厉害！我才打了一个。"然后两人握手道别："好好干，祝你打人顺利！"听起来就像一帮街头混蛋。

打人有理论、有程序，首先我要把手机通讯录全抄下来，然后重点盘查，从中挑出五六个轻信又弱智的笨蛋，这叫"列市场表"，列表之后就要跟这些笨蛋联系，隔三岔五给他们打个电话，电话有步骤：第一步叫慰问，就是联络感情；第二步叫刺激，这里要编个谎话，说我在上饶干了多么大的事业，一个月能赚多少钱，尽可能地把牛皮吹大，笨蛋们听了当然要流口水；接着第三步就来了：邀约，我要千方百计劝说他辞掉

工作，没工作更好，赤条条无牵挂投入我的麾下，想合伙就当股东，不想合伙就当 CEO，大家都是至亲好友，我定然不会亏待于他，工资想要多少就给多少，只要他说声"来"，金黄的事业就在猪窝里等待着他。

因为我没带自己的手机，这程序省了一大半，组织上也比较宽容，不要求我列市场表，只要凭记忆找出几个白痴来就行。这事难不住我，一月十三号的晚上，我一边跟嫂子说笑，一边刷刷地虚构了四个人物：

第一个叫李力，是我当年的学生，现在资产过亿，在成都专门经营办公用品，这人是高干子弟，脾气极大，不过十分尊敬他的恩师我，相信可以把他一举拿下。

第二个叫刘伟明，是我当年的员工，刚进公司时什么都不懂，全靠我一手栽培，现在广州倒腾服装，也算个中型老板，他一直欠我的情，想当年他自立门户，进货要我指点，出货也要我指点，周转不灵时还要跟我借钱，二十多万呢，连借条都没打。就凭这份情谊，他也该忠心耿耿地跟着我干行业。

第三个叫老朱，这个不得了，绝对算是武林前辈，我当年一直跟他混，我之所以能成为今天的我，全是因为朱大哥的教诲，不过他这些年不太顺，做什么赔什么，还得了肝硬化，去年到天津换了一副肝，花了四十多万，现在欠了一屁股债，正挣扎着二次创业呢，如果我把这大好的机会告诉他，估计他不会放过，不过这人是老江湖，智谋太广，道行太深，所谓油条还是老的辣，骗他实在没什么把握。

最后一个叫史法可，是英文 shit 和 fuck 的连读，不过他们都没看出来，小琳还很纳闷："咦，这名字怎么这么眼熟？"我说没错，跟民族英雄史可法只差一个字。这个史法可名字下流，干的事也很下流，在南昌的家装市场里卖抽水马桶，正式名称叫"家庭卫浴产品"，生意做得相当红火，一年至少赚几十万，可这家伙理想远大，一心想折腾大生意，天生就是干连锁销售的胚子，只要我轻启三寸不烂之舌，相信他会像小猫一样乖乖地跟来上饶。

写完后交给小琳审查，她沉思良久，建议我先不要打朱大哥，因为老江湖难搞；成都的笨蛋学生也最好放弃，纨绔子弟肯定吃不了苦；马桶商人史法可就在江西本地，按规定不允许打，我反驳："他的户口是湖南的。"小琳点点头："那可以考虑"；唯一可打的就只剩下一个刘伟明，按小琳吩咐，我要把他的年龄、学历、性格、个人经历和兴趣爱好全都交代清楚，为了演得逼真，我还得时时做思考状："这家伙是大专还是本科？我怎么不记得了？"小琳安慰我："没事，学历不重要，主要看他有没有魄力、冒险精神和投资意识。"我心中暗笑，想什么精神意识，你们看中的不过是两个字：白痴。皱着眉把各项指标一一列清，只剩了一项：没有电话号码。小琳也无可奈何，只能建议我先做规划。

所谓"规划"，就是他们骗人的借口，大部分传销者都说自己开餐馆，也有小部分不喜欢开餐馆的，他们开服装店、开夜总会、开照相馆……有个姓安的女孩开的是美发店，那位满脸青春痘的王总承包了一辆铲车，小琳开的是一家女人饰品店，名字叫"玲珑饰界"，店址在上饶步行街，面积二十平米，一个月租金两千元，还有许多详细条款：每月水电多少、工商办证费多少、从哪里进货、商品价格多少……当初小庞就是这么被骗来的。可小琳并不满意，总觉得项目太小，骗不来大老板，命令我也编一个，我再三推托，心想别的事干干无妨，为虎作伥的事可不能干，万一编出来，说不定就会成为骗子手中的利器。小琳不放，一再苦苦相逼，我只好吹牛："不就几句话的事吗？我做了那么多年生意，编个项目还用打草稿？张嘴就来！"

小琳不服："那你现在编一个！"

我当年有志从商，颇有几个创意，随口讲了三个项目：第一个做酒，说我在上饶开了一家酒厂，自己不造酒，买四川小厂的散装酒，我只管贴牌，现在销售网络已经建好，广告即将在央视播映，广告文案是我自己设计的：古战场。秋风飒飒，金鼓震天，张飞纵马而来，一矛将敌军主将刺落马下，此时黄沙大起，敌军四散溃逃，张飞挥矛向天，虬髯怒张，

势若天神，胯下战马人立而起，于漫漫黄沙中昂首长嘶。画外音豪迈响起：吕布死后，天下再无英雄——张飞猛酒；第二个项目是音箱：于无声处听惊雷——雷声音箱，英文商标叫 Listen。还有一个服装品牌：穿撒旦洋装，显魔鬼身材。每个项目都有详细讲解，有销售方式、广告创意，说得天花乱坠，这下她服了："哎呀郝哥，你真厉害！"我洋洋得意，没想到她还是不放过我，非逼着我写下来，我大怒："不写！就这么几个破项目，有什么可写的？我满肚子装的都是这个！"

除了学习打人，我还要听取前辈经验，每天照例拜见对面老总，大概是我们祖师爷的功夫没练到家，教出的徒弟全是三脚猫，一句有用的说不出来。赵总告诫我虚心听话，钱总鼓励我努力发展，孙总讲了讲他的成长经历，到李总没什么可说的，只请我喝了两杯白开水。连大嗓门刘东都成了对面老总，我和他抽着烟，在亲切而热烈的气氛中进行了友好会谈，就双方共同关心的吃饭、睡觉和干行业等问题交换了意见，最后达成一致共识：一、行业可以干好；二、行业必须干好；三、王八蛋才中途退出呢。会见后刘总又给我递了一支烟，在李新鹏老师和小琳老师的陪同下热情洋溢地送我出门，我想着刘总的赠言：没有比人更高的山，没有比脚更大的路，由衷地感到了行业的温暖和刘总的脚大，感觉浑身都有使不完的力气，激动万分地对小琳发表感慨："连刘东都当上老总了，嘿！"

幸亏这些会见不是一天完成的，否则就算我的神经有小腿粗，早晚也要被他们弄崩溃。在这漫长的、毫无意义的、千篇一律的絮叨下，我的高压锅脾气终于发作了，连续两个晚上皱眉磨牙，表情十分阴狠。组织上大感诧异，几位老总都表达过同样的意见：你已经掏钱加入了，怎么还会如此混账？我无言以对，只能憋着一肚子气暗暗咒骂。

一月十四号上午，小琳和郑杰带我出去"转工作"，大概是我的表情太过凌厉，他们俩谁都不敢跟我说话，只是若即若离地跟着，走到上饶市中心广场，有个人提着两个塑料袋从地下通道里出来，一直斜眼打量

我，我没在意，掏出一支烟，刚要点火，那人突然冲了过来，一把抓住了我的胳膊，我吃了一惊，还没来得及做出反应，他吵吵嚷嚷地叫起来："哎，你不是那个慕容雪村吗？我看过你的书……"我魂都吓飞了，一把打落他的手，说："你认错人了！"说完疾步往前走，走出五六十米，小琳叫我："郝哥，等等我，你走那么快干吗？"我这才回头，心里怦怦直跳，那位读者疑疑惑惑地走远，一边走一边回头张望，我心里说了声"好险"，抬头看看小琳，她好像全没在意，笑嘻嘻地问我："今天你打算向对面老总问些什么呀？"

经过这场变故，我的脾气好多了，他们说什么我就听什么，再也没跟组织上炸刺叫板。小琳和郑杰如释重负，带着我弯弯曲曲地拐进一栋楼，楼上坐着一个大名鼎鼎的女老总，名字叫刘庆艳，是黑道大侠刘庆松的亲妹妹，这人大约二十六七岁，长得像一篇沉闷无聊的网络小说，细眼睛，塌鼻子，目光冷冷的，不带一丝情感，就像乔伊斯描述的犹太人，"他们的眼中没有光，只有黑暗"，与之对视久了，心里会莫名其妙地别扭起来。按辈分，刘总是我嫡亲的五代师祖，我交一份三千八，她就能从中瓜分三百零四元，这是一笔大钱，所以刘总格外上心，先跟我分享了她们整个家族的成功经验，有她哥哥、她弟弟、她叔叔，还有无数的堂兄堂妹，总共二十多口人，假以时日，这就是一窝百万富翁。每人收获五百万，他们家就是亿元门第；如果能赚到一千五百万，那就太厉害了，刘氏家族仅持有的现金就要超过三亿元，不知道要装多少麻袋、多少箩筐。

这堂课主要教我如何认人，在刘总看来，二十一世纪的中国由两种人构成，一种适合干行业，另一种不适合干。前者热情、大胆、聪明、理想远大，天生就是人杰；后者懦弱、胆小、愚蠢、鼠目寸光，要死就让他们死去吧。不适合干的有几种人：一、特别穷的。行业是让老百姓翻身的，那些翻不过来的别管了，连三千八都掏不起，未来肯定不属于他们；二、固执、认死理、钻牛角尖的。这种人都是榆木疙瘩脑袋，油盐不进，

与其发展他们，还不如发展两条凳子腿呢；三、优柔寡断、拿不定主意的。这种人喜欢瞎琢磨，听见打雷就哆嗦，看见困难就往后缩，永远得不到机遇之神的青睐，还是让他们自生自灭去吧；四、在校学生、公务员、现役军人。这些人都有背景，不能轻易招惹，否则政府肯定不高兴，说不定就要弄我们；五、只会吹牛不会实干的。讲到这里，刘总冷冷地瞥我一眼，估计是在警告我少吹牛、多干事；六、不三不四的。这种人包括流氓、罪犯、瘾君子和二百五，我怀疑她哥哥也在其中，黑社会嘛，就算没杀过人，流氓事肯定没少干，可人家也快成功了，说明行业的话也不能全信。

适合干的也有几种人：生意不成功的、不安于现状的、下岗工人、农村剩余劳动力……一句话，都是不得意人士。“为什么这些人适合干行业呢?”刘总自问自答，“那是因为他们在生活中看不到未来，而我们，嗯我们可以给他一个未来!”我肃然起敬，心想这也太牛了，王母娘娘附体啊，连“未来”都能给，还有什么是他们做不到的？其实这些人之所以受到行业青睐，主要是因为他们多少还有点钱，就算手里没钱，至少可以从家里骗来一点，这才是行业最关心的，至于未来不未来的，别傻了，行业逗你玩而已。

适合干的又分两大类：特别适合的和一般适合的，刘总比比画画地讲解：“哪种人特别适合呢？第一，信任度高的，就是特别相信你的人，哥，对你来说，就是你的学生呀、部下呀，啊，什么的；第二，投资意识强、挣钱欲望高的，一个人要是不想挣钱，那他肯定不会想干行业，行业也不需要他！要是一个人没有投资意识，你让他交三千八，甚至三万六千八，啊，什么的，你说他会交吗？第三，胆子特别大的，哥你想啊，到时你把人叫来了，他一看，啊？原来你就住这样的房子，吃这样的饭，啊，什么的，你说他怎么想？你说他会不会害怕？他要是个胆小鬼，肯定当时就跑了！当然了，这种人就是行业要淘汰的人，我们要的不是胆小鬼，而是胆大的人，这样的人才能干好行业!”

我一直想着中心广场那一幕，越想越怕，刘总说什么我都唯唯称是，一副心悦诚服的模样。她也很高兴，最后给我题词：想到，做到，得到。我一直琢磨，最后才发现她耍了个滑头：这话纯属废话，什么意思都没有。

这天该小琳值日，我和郑杰陪她去五三市场买菜，这事看似简单，实则难度极高：全部预算只有两块八，却要买八个人的菜。我在日记里这么写道："先问白菜，白菜八毛钱一斤，太便宜了，不买；再问甘蓝，一块二，太便宜，不买；又问萝卜，四毛钱，还是太便宜，不买。"小琳看了直笑。其实市场里根本就没有我们的菜，小琳带我们挤过人群，一路问价一路抱怨："这么贵，这么贵，哎呀这么贵！"

最后走到五三市场的后门，那里有十几个摆地摊的小贩，我们到处询价，直到看见了那个一脸贼笑的老头儿，他斜靠在墙上，身前停着一辆三轮车，旁边竖着两大捆甘蔗，这是高档奢侈品，标价两块钱一根，我们连问都问不起，只盯着车上那一堆散乱的白菜叶子，菜叶上沾泥带水，估计是别人丢掉的，这玩意儿也不白给，老头儿开价一毛五，小琳只肯出一毛，争执半天，我怒了："这么漂亮的姑娘跟你买菜，五分钱你还好意思争来争去的？"

老头儿叹口气："那好吧，一毛四！"小琳不干，说最多一毛二，老头儿歪着头思忖半天，一脸委屈地答应了。我和郑杰赶紧上前，把那堆菜叶子按大小顺序排整齐，有的烂了大半，我们叹口气丢掉；有的烂了小半，我们取其精华，弃其糟粕。收拾了十几分钟，终于理顺摆齐，跟老头儿要了两根布条，把菜叶捆成两捆，共计二十一斤，小琳又赖掉一斤，只给了两块四。旁边还有个卖大芋头的，四毛钱一斤，我们连买带抢加赖皮，给了四毛钱，拿了一个大的加一个小的，估计有一斤七八两，三个人相视而笑，都感觉收获颇丰。

他们俩手上都有冻疮，拎起菜来龇牙咧嘴，我干脆全抢过来，带着他们赳赳豪迈地穿过人群，路上行人纷纷侧目，有人问："这玩意儿能吃

吗？”我大声回答：“喂兔子的！”走出市场，我跟小琳抱怨，说我也算是身家百万的老板，现在两只手提了二十多斤，全部价值才两块八。郑杰教育我：“哥，你这么想就不对了，不是钱多钱少的问题，我们要的是精神，是艰苦奋斗的精神！”我低头无语，提着那两捆净重二十一斤的精神蹒跚而行，走到半路，布条松了，菜叶子哗啦掉了一地，我们蹲在地上七手八脚地收拾，路上行人莫不惊奇，肯定把我们当成了叫花子。

回到住处刚刚十点半，还不到做饭时间，我和王志森坐在桌前瞎聊，他长得不错，眼睛亮，鼻梁高，一副英气勃勃的样子，年轻时肯定是个帅哥。我逗他：“王哥，看你这模样，当年应该挺风流吧？是不是祸害了不少姑娘？”他哈哈大笑：“嘘——，别让他们听见，我当年，嘿！”

原来这老帅哥当年也是个捣蛋青年，爬树跳井，摘瓜偷枣，横行三乡五里，也是一时英豪。话说有次他去赶集，在村口遇上了邻村的另一位捣蛋青年，两人互相不忿，先是白眼，白眼不解气，继之以骂娘；骂娘不解气，继之以推搡；推搡还不解气，他一脚就把人踹翻，摁在泥里结结实实地一顿好打，没想到大水冲了龙王庙，挨打的偏偏是他对象的亲戚，好好的一门亲事就这么打黄了。

另外一次发生在几个月后，说他去邻村看焰火，不知怎么又遇到了这个倒霉鬼，仇人相见，分外眼红，当时王哥手下有人，合伙又把人家打了一顿，打得那小伙嘶声怒吼，趴在地上连声呼唤自己的亲爹和亲大爷，很快就把人叫来了，王志森知道形势不妙，撒丫子就跑，还没跑出二里地，只听见杀声四起，一群人灯笼火把地追了上来，他情知难逃一顿打，干脆豁出去了，抱着头往地下一蹲，“哎呀，俺的娘啊，差点没把我打死！”

过完了偷鸡摸狗的青春岁月，王志森渐渐老了，他不算聪明，人也比较懒，除了种田，最多就是到乡镇企业打打零工，几十年下来，全部积蓄也就两三万元。他儿子刚刚十九岁，一年前被骗到江西，没钱入伙，就打电话骗他，说自己开了一家餐馆，要装修门面，让他汇了两万块，然

后拿这两万块做了个高起点。入伙之后要发展下线，他不认识什么人，只能骗自己的父母，说饭店生意太忙，让他妈赶紧过来。当妈的肯定挂念儿子，买了张火车票就来了，经过三天的洗脑，觉得这是个好买卖，可身上还是没钱，又给王志森打电话，这次的理由更荒唐，说儿子病了，要住院，让他汇四千元。王志森的积蓄已经被儿子骗光了，只能出去借。他老婆拿这四千元做了一个资格点，剩下两百元买牙膏、牙刷、洗衣粉，你知道，这叫"经营费用"。

现在家里只剩王志森一个人了，他天天发愁：手里一分钱都没有，来年的种子怎么办？化肥怎么办？无可奈何，只好四处找活干，刚找到一份工作，儿子的电话又来了，说饭店生意实在太好，让他赶紧来上饶，反正打零工赚不到几个钱，给别人干还不如给自己干呢，还特意叮嘱他多带钱，因为饭店要雇小工，要扩门面，还要进酒水饮料。王志森听得心动，可是车票都买不起，只能再出去借，借了一家没借到，再找第二家，终于凑齐了五千元，然后一头扎进了传销窝，从此就出不去了。

他在上饶混了大半年，好像一直没拉到下线，骗不来人就没有收入，一直苦苦地熬着。有次他半是炫耀半是抱怨地告诉我："哎呀，在这儿是真省钱啊，你看我身上就十块钱，装在兜里十几天了，一分都没花！"

我问他："你到上饶之后，发现老婆孩子都骗你，生不生气？"

他一皱眉："那能不生气吗？"

"那你不揍他？"

他摇摇头："咳，来都来了，当着那么多人……"

我又问："你们全家都来了，家里的地怎么办？"

他笑起来："就那么几亩地，随便找个人就收拾了。"

"家里养猪了吧？猪怎么办？"

"咳，来之前就卖了，要不哪来的钱干行业？"

我没话说了，给他递了一支烟，他闷声不响地抽。他烟瘾很大，可

是从不买烟，一天到晚蹭烟抽，大概是为了省钱。抽完那支烟，他站起来四处溜达，也不笑了，一副惨兮兮的表情，走两步就叹口气，显得格外苍老。

我和王志森在一起住了十几天，彼此都感觉很投脾气，他不吹牛，不夸张，有什么就说什么，也很少谈及行业，从来都是笑眯眯的。他注定赚不到钱，最终还是要失望而归，那时身体已经熬垮了，地也荒了，外面还欠了一屁股债，按照农村风俗，他还要给儿子盖房、订亲、娶媳妇，这是一副无比沉重的担子，但愿不会压垮他日渐衰老的肩膀。他已经不年轻了，可艰难的岁月刚刚开始。他一辈子都不曾富裕，而今后将更加贫穷。当他双手空空地回到灰尘落满的家，又该如何面对那痛苦而无望的未来?

离开上饶后，我有一天梦见了他，梦中的王志森又老又丑，皱得像个核桃，在亿升广场门前，他慢慢地向我伸手，表情扭曲痛苦，手上布满死灰色的骨节，就像一棵枯死的树。

20

传说人被老虎吃了之后，灵魂不得超生，除非能找人代替，于是就有了“伥鬼”一说。明清笔记小说中有许多为虎作伥的故事，其中的伥鬼多半都是小孩，他们无知懵懂，不通世事，更分不清功罪善恶，一次次驱人向虎。

在某个意义上，传销者也是这样的“伥”，他们同样无知，同样糊涂，也同样邪恶，有些伥鬼尚且保有几分天良，知道不能祸害亲人，可传销者连亲人都不放过。在上饶的二十三天，每当我看到那些食不果腹的老人，都会感到无比的愤怒：世上怎会有这样的儿女？怎么能眼睁睁地看着自己的父母吃这样的饭、受这样的苦、遭受这样的折磨？

吃过晚饭，嫂子说要带我去参加“实话实说”，那时天已经黑了，我们越走越远，渐渐到了一个偏僻的所在，四周都不见人，偶尔开来一辆车，灯光雪亮而刺眼。嫂子也不说话，带着我慢慢走进一条黑黑的涵洞，我心惊胆战，想该不会是暴露了吧，难道这帮家伙要收拾我？如果在这里埋伏上几条大汉，我今晚恐怕就交代了。想得汗毛倒竖。嫂子像是猜中了我的心思，有一搭没一搭地与我闲谈起来，她读过高中，好

像没毕业就辍学了。她妈身体不好，常年卧病在床，她爸在村里开了一家豆腐坊，生意不错，算得上殷实之家。嫂子是独生女，从小到大没吃过什么苦，后来结了婚，丈夫也挺疼她，婚后一年生了个儿子，全家老小都很高兴，用她自己的话说，左邻右舍的小媳妇都羡慕她，觉得她的命好。大约两年前，她丈夫被骗进了传销窝，干了一年，没拉到几个下线，只好打自己老婆的主意，那时嫂子正跟公婆闹别扭，一怒之下就来了上饶。

我问她："现在你手下有几个业务员？赚了不少钱吧？"她不说话，低着头慢慢地往前走，又跟我讲她离家时的情景：接完老公的电话，她就开始张罗远行，买车票、洗衣服，在家里到处收拾东西。两岁大的孩子已经懂事了，她走到哪里，儿子就跟到哪里，也不说话，一双小眼睛眨呀眨的，一直瘪着嘴，样子可怜巴巴的，想哭又不敢哭。嫂子收拾完，抱起儿子来亲亲，再亲亲，恋恋不舍地放下，小孩儿的眼泪都快下来了，她一狠心，提起行李就往外走，儿子蹒跚着两条小腿追上来，一把揪住了她的衣服，眼泪直流，怎么都不肯放手，嘴里只是叫："妈妈不走，妈妈疼宝宝，妈妈不走。"她婆婆在旁边一个劲儿地抹眼泪，帮着她挣脱儿子的手，嫂子大步往外走，刚走出大门，只听后面"哇"的一声，儿子终于憋不住大哭起来。她心如刀绞，丢下行李就往回跑，跑了两步想想不行，再回去提起行李，她婆婆靠着门框哭，她儿子坐在地上哭，她一边走一边哭，终于走到村口，一路都听见儿子撕心裂肺的哭声，"哎呀把我哭的呀，从许昌到上饶，我的眼泪就没干过……"

我听了也不好受，问她："那你现在想儿子吧？"

"那能不想吗？天天做梦都能梦到他。"

我叹气，她也叹气。四周很安静，只有泥地里嚓嚓的脚步声。黑夜里看不见她的脸，可我知道，这年轻的母亲一定又在流泪。

讲完这番话的第二天，她接到家里电话，说她公公骑自行车赶集，路上出了车祸，家里只有她婆婆一个人，又要带孩子，又要照顾病人，实

在忙不过来，让他们赶紧回去一个。嫂子十分烦躁，在电话里吼了几句，一脸的痛楚之色。两小时后我们送她去车站，从此再也没见过她。

一周后她公公就死了。死前只有老伴和儿媳妇陪在身边，他的儿子和女儿都在上饶，还在干行业。也许是他们自己不想回家，也许是组织上不放他们回家。干行业要抓紧时间。

一张钞票可以替代另一张钞票，但一个亲人绝不能替代另一个亲人。有一些损失可以弥补，有一些损失永远无法弥补。如果这对儿女能够及时回家，一定还来得及见父亲最后一面。甚至可以有更多的假设：如果他们没有出来干这该死的行业，也许老人就不必亲自赶集；如果救治及时，也许他就不会死。但愿天下再无这样的儿女。

嫂子二十五岁，长得不算漂亮，我和她相处十几天，只见她换过两套衣服。她爱说爱唱，结婚前最大的理想是到歌舞团唱歌，这是她永远无法实现的人生之梦。我不知道后来会发生什么事，也许丧亲之痛会让她聪明起来，从此脱离这邪恶的"行业"；也许她将继续愚蠢下去，再次抛下儿子，然后坐等更惨烈的悲剧。她几乎不可能成功，随之而来的将是更加艰辛的岁月，甚至更糟，如果她被抓了，那个两岁孩子的哭声将穿透监狱的高墙，夜夜在她耳边回响。

我们穿过涵洞，在江边走了很久，鬼鬼祟祟地摸进了一个居民小区，小区内戒备森严，每隔几百米就有一位事业伙伴站岗，见到我们也不说话，只是点头、微笑，再伸手指示方向。走到一栋楼下，嫂子小声叮嘱："哥你先上去，我随后就来，注意保持一个低调。"

房里已经坐了很多人，四川阆中那对兄弟也在，我对他们点点头，老老实实地找了个地方坐下，很快人越来越多，时间到了，一个小伙子噌地站起："各位事业伙伴晚上好，作为推销行业，我也把自己推销给大家……"

还是老套路：每个人都起来介绍一遍自己，然后唱两首歌，有海豚式唱法、绵羊式唱法，或如雄鸡报晓之嘹亮，或如牛马长嘶之豪壮，还有

一个自始至终都用鼻子发音，歌声混浊而黏稠，还带一点双簧管的颤音，听得我头皮阵阵发麻。上次“实话实说”只有四五个省份的人，过了短短十几天，行业已经招来了全国的英豪，北至吉林，南到闽粤，或来自东海之滨，或来自黄土高原，来的多是年轻人，脸上稚气未脱，身上才艺无限，争抢着登台表演。

轮到我了，上去唱了一首严肃的歌，众人表情肃穆，跟着我一起哼哼。刚唱完，嫂子大声起哄：“再来一个，再来一个！”我说嗓子难受，实在唱不动了。这是真话，组织上有规定，加入行业之后就只能抽两块钱一包的烟，这个价格没有多少选择，只能买一种叫“雄狮”的，这烟又辣又呛，力气极大，早上空腹抽一口能掀一个跟头，我连着抽了几天，喉咙里像堵了一团砂纸，说话的声音像个沙瓤西瓜。一群人不依不饶地拍手，我推托不过，只好再唱《国际歌》，可惜歌词记不全，唱了几句就草草收场。下台后咳了几声，只见左边一个胡子拉碴的家伙身体微倾，闷声不响地放了个印度风味的屁，闷闷的，带着一股浓郁的馊咖喱味，我几乎闭了气，这时大人物来了，众人起立迎接，印度仁兄的浓香咖喱顺势飘散，在空气中盘旋不去，满屋子人都皱起了鼻子。

两位老总一个姓张，一个姓陈，姓张的是个帅小伙，黑西装、红领带，五官很是英俊，为人也自负得紧，从不拿正眼看人，一直用四十五度角斜瞄着头上黑乎乎的吊灯；旁边的陈总是个身材苗条的美女，瓜子脸上有一抹淡羞的红晕，眼睛水汪汪的，偶尔瞟来一眼，总是让人心跳气喘。

两位老总各讲了十几分钟，美女陈总讲行业如良田，只要肯出力气，肯定会有好收成；帅哥张总负责宣读纪律，全是听熟的套话：“酒这东西，一半是天使，一半是魔鬼，喝少了可以舒筋活血，强身健体，喝多了就会乱性……”这说的是不准喝酒，其中的逻辑十分古怪：他们一再说适度饮酒有好处，却又绝对禁止喝酒。开始我也纳闷，后来渐渐明白了其中缘由：传销者根本不在乎什么逻辑，说什么都一套一套的，最喜

欢的就是成语、俗话和排比句，只求语言之琅琅上口，绝不管内容之通与不通，堪称“传销八股”。后面还有文章，张总冷冷地补充：“只有一种情况下可以喝酒，那就是新人到来时，白酒一瓶，或者啤酒两瓶，二者只能选择其一，喝白酒就不能喝啤酒，喝啤酒就不能喝白酒……”你知道，这些都是“国家”规定，违反了就要被切割。

两位老总讲完，众人又开始唱歌，我实在想不出有什么节目，只好上去背诵李白的《将进酒》，中间忘记了好几句，坐下后心中暗自懊恼。不多时又来了两位老总，一个是那位热爱麻袋的龙师父，另一个怎么都想不起来是谁。这二位派头更大，跟房中人逐一握过手，坐下就开始讲，讲了半个钟头，我只记住了一句，龙师父说的：“有人说我们搞的是传销，我可以这么跟你保证：如果我们是传销，那朱元璋就是明朝最大的传销头子，小布什就是美国最大的传销头子！”说得气壮山河，星月为之摇动，山岳为之颤抖，我目瞪口呆，满身流汗，差点吓尿了裤子，心想这厮的胆子也太大了，什么话都敢说，这得长几麻袋的脑袋才够砍啊？

这话讲完不久，门又开了，台上的龙师父瞥了一眼，倏地站起，嘴里大声嚷嚷：“大家欢迎！三位大老总来看我们了！”众人纷纷起立，只见刘庆松、廖东和王浩摇摇摆摆走了进来，嫂子小声告诉我：“哎呀哥，你真有面子，我干了这么久，还是第一次见到他们三个同时出来呢。”这话肯定是哄我开心的，不过心潮还是为之澎湃了一壶。

三位老总跟我们逐一握过手，回到门边款款而坐，黑道大侠刘总先讲，语气十分忧伤：“我很快就上去了，以后你们想见我都不太容易了。”然后描绘他所见到的那个世界：平台上鲜花簇簇，美酒盈樽，美女像夏天的蚊子一样多，赶都赶不走，钞票像喷泉一样咕嘟咕嘟地往外涌，怎么花都花不完，他老人家头戴金冠，身披大氅，眼看着就要成佛，成佛之后即将远离人世，以后只会在人间偶尔显灵，肉身肯定是见不到了，此刻他脚踩祥云，忽然看见我们还在凡间苦苦挣扎，忍不住佛心大动，非要给我们几句临别赠言不可：“在这个时候，啊，我常常会想起我的推荐

人，要不是他把我拉进行业，我哪会有今天？我要感谢他，感谢他什么呢？啊，感谢他骗了我！你们也一样，等到你成功的那一天，你一定也要跟你的推荐人说一句话：啊，谢谢你骗了我！”

座位本来就不够，又连续来了几批人，只能挤做一团。龙师父来后，那位印度师兄就和我挤在同一架沙发上，沙发太小，只能错开坐，他在前，我在后，可怜印度师兄只在沙发上搁了小半个屁股。这人还虔诚，宛如灵鹫大会上的迦叶尊者，世尊说什么他都点头，听到美妙处还要赞叹舞蹈，只见那印度师兄：秋波迷离，柳腰纤细，屁股在仿牛皮的沙发沿上磨呀磨，磨呀磨，端的是风光旖旎，销魂荡魄，磨够多时，只听“噗”的一声轻响，一股幽幽细细的咖喱味悄然弥漫开来，与上一枚相比，这次发射的只能算小型核武，杀伤力有限，只害友邦，无伤大国，炮口基本上只对准了我一个人。我欲哭无泪，拼命往后缩，奈何墙壁太硬，怎么都钻不进去。

正是天不灭曹，这时台上老总丢下一盒“金圣”烟，嘱咐众人轮流分发，这真是意外之喜，我赶紧抢了一根，呼呼猛抽两口，终于解了这要命的天竺奇毒。这时轮到廖东讲了，这位老总混过演艺圈，虽然没混出名堂，花架子倒学得十足：先拿纸巾擦擦手，然后点上一根烟，然后跷起二郎腿，然后清咳一声，一副清倌人袅袅登场的架势：“刚才刘总讲得非常好，他的感觉也就是我的感觉，行业确实是个好行业，也确实能成功，我们三个坐在这里就能说明一切……”

我撇撇嘴，心想连我的一百块都不放过，你坐在这里能说明什么？廖总讲了半天，像是突然想起了什么：“哎我问一下，在座的谁还没加入？有没有？举手我看看！”对面一个红脸膛的小伙子慢慢举起手来，刚才自我介绍时他说自己是陕西咸阳人，中专刚刚毕业，可惜没听清他的名字。廖东立刻沉了脸：“你怎么回事？为什么还不加入？”小伙儿脸更红了，站起来期期艾艾地介绍情况，说他原来在山西有份工作，后来被朋友叫到上饶，洗了七天脑，对行业十分认可，可惜身上没钱，打电话

跟他妈要，他妈不给，小伙儿急了，跟他妈大吵了一架，"我怎么说她都不给，我跟她吵架，她还是不给，我把电话都摔了！"

廖东笑了："原来是这么回事啊，这我就要批评你了，就算她是你妈，你也要用点手段！你跟人要钱还那么大的脾气，啊？她心里能高兴吗？你吵架有什么用？最后还不是要好言好语地说？行业不是教过你吗，打钱有多种手段，你随便编个理由不就行了吗？你就说在上饶开了一家饭店，现在要用钱，我就不信她不给你！"

那小伙频频点头，我看在眼里，气得直打哆嗦，很想站起来怒吼一声：王八蛋，那是你妈！你怎么能跟外人串通起来算计自己的母亲？

战国时魏将乐羊奉命攻打中山国，中山国把他儿子煮了，肉汤分了他一碗，乐羊为了表明决心，坐在帐下悠然自得地喝下了这碗汤。当时举国赞叹，都觉得他是了不起的英雄，只有一个叫睹师赞的不太赞成，他这样评价：其子尚食之，其谁不食？连自己的儿子都能吃，还有谁不能吃？

在我看来，这就是人兽分野。任何时候都该明白："大义灭亲"不是什么好词，不管这"大义"有多么大，也绝不能加害自己的亲人。然而在传销团伙中，每个人都在伙同外人算计自己的父母，欺骗自己的兄弟，还口口声声说这是出于善意。这鬼话骗倒了很多人，却难掩其致命之丑：对自己的母亲尚且如此，怎么能指望他能有什么善意？其子尚食之，其谁不食？

三位支点老总中，王浩的份额最少，估计也最受排挤，语声也懒洋洋的："刚才刘总和廖总讲得都很好，我听了很受启发。"刘总和廖总谦虚："王总太客气了。"王总点点头，慢慢讲起了他的成功经验，讲了二十分钟，两个字以概括之，其一曰"傻"。"行业是个成熟的行业，多少人都成功出局了，只要你按着他们的道路走，一定会像他们一样成功！可总有那么些人，老是觉得自己比别人聪明，遇事就喜欢东想西想，你想那么多有什么用？啊？那么多成功的经验还不够你学的？"其二曰

“忍”。只要吃尽千般苦，受尽千般累，流尽千般血汗，成功自然就会降临到那具光秃秃的骷髅之上，王总这样告诫我们：“每一只猛虎，在捕食之前，都要经过漫长的痛苦的等待！我重复一遍：每一只猛虎，在捕食之前，都要经过漫长的痛苦的等待！我再重复一遍：每一只猛虎……”

抽了几轮烟，屋里烟气腾腾，嫂子被熏得直流眼泪，弯着腰低声招呼窗边的人：“哎，开一下窗吧，太呛了！”那人把窗推开，一股清新的冷风飒然而来，我深吸一口，正陶醉时，万恶的印度师兄又一次趁机放毒，我心中怒极，很想问问他肚子里是不是装了架一百多缸的进口发动机，否则哪来这么大的排量？还没开口，王浩已经讲完了，黑道大侠刘庆松威严发问：“啊，各位事业伙伴，天也不早了，谁还有什么问题？现在赶紧问，我们现场给你解决！”

问了两遍无人回应，三位老总轩然而起，我高叫道：“等一等！”三个人同时转身：“什么事？”我推开印度师兄站起来：“你们三个就这么走了？连歌都不唱一首？”一群人嗷嗷起哄，三位老总对视一眼，说廖总唱得好，让廖总唱。廖总也不客气，大踏步走到屋子中央，左手叉腰，右手抓着一个虚拟的麦克风，情真意切地唱了一首《真心英雄》，真不愧是资深艺人，唱得确实不赖，一干人等击节赞叹。一曲唱罢，我还要起哄，麻袋龙师父白我一眼：“三位老总工作繁忙，我们就不要耽误他们的时间了，让领导先下，大家不要喧哗，夜深了，我们分期分批地下，注意保持一个低调！”

我和嫂子走得最晚，走过江边，穿过涵洞，看见王浩正在一家快餐店里啃鸡腿，我指给嫂子看，她咯咯直笑：“嘿，这小子一个人偷吃呢，咱们进去，让他请客！”我正饿得难受，闻言大喜，刚要举步，被嫂子一把拖住：“逗你的，你还当真了？他请客你也不能吃，行业纪律你忘了？”我十分懊恼，吧嗒着嘴闷声不响地往前走，在几米之外，王浩正龇牙咧嘴地据案大嚼，神态如狼似虎，不知道在捕获这根鸡腿之前，他是否也经过了“漫长的痛苦的等待”。



我在第一套房里住了半个月,其间一直有人搬进搬出,嫂子回家前,那位热爱麻袋的龙师父也住了进来,这人上课时道貌岸然,私底下却很轻佻,经常对嫂子动手动脚,扭她的胳膊,摸她的头发,还有一次伸手拍她的屁股,那是冬天,隔着厚厚的老棉裤,未必能拍出什么销魂滋味,可大庭广众之下干这种事,看了还是觉得别扭。

后来管锋和赵诚去别处参加交际学,新搬来两个小伙子,一个叫杨正龙,原来当过厨师,他不太说话,只爱干活,没事就往厨房里跑,收拾这个,整理那个,一副闲不住的模样。有次我问他喜欢什么,他答了两个字:"做饭。"我一愣,他笑着补充:"哥,我喜欢做饭,就像你喜欢读书。"

这小伙为人厚道,却有一个毛病:一进厕所就要蹲半天,任你千呼万唤,怎么都不肯出来。其实这事也不能怪他,传销者长期吃那种没油没盐的"行业饭",肚子里剩不下半点油水,最后每个人都会患上便秘。杨正龙尤其厉害,有次他在厕所里蹲了很久,出来后面色煞白,撇着腿蹒跚而行,表情极其痛苦,我问他怎么了,他喃喃抱怨:"哎呀,哎呀,刚

才便池里全都是血。”

俗话说“大旱三年饿不死厨子”，可在传销团伙中，厨子都快饿死了。

第二个小伙绰号“康熙”，他本名叫康喜，河南巩义人，原来是个大胖子，加入行业不到一年，瘦了五十多斤，这人最喜欢的事情就是把手上的皮扯起来，扯得老长，然后得意洋洋地举以示人：“看，原来这下面全是肥肉！”

第二次“实话实说”之后，我和龙师父发生了一次冲突。行业里有两本指定教材，除了《羊皮卷》，还有一本叫《方与圆》的励志书，这本书的版权页上标明印数三十五万册，我对此甚有疑问，居心叵测地向龙师父请教：“你说行业有七百万人？”他答：“肯定不止，最少七百万！”我又问：“那是不是每个人都要买这本《方与圆》？”他说那当然，指定读物嘛，不买都不行！我阴险地一笑：“那就有问题了，照你的说法，这本书至少销售了七百万册，可你看看这里，一共才印了三十五万，还有六百六十五万哪去了？”龙师父蒙了，扯了半天淡，怎么都扯不圆，情急之下一声怒吼：“你管这些干什么？不是告诉过你要想得简单吗？你一天东想西想的！还想不想干了？不想干你赶紧走！”说得声色俱厉，那时赵诚还没搬出去，缩在旁边冷冷地笑：“哼，就他事多！”我一看势不能敌，只好羞答答地低头服输，小琳赶紧圆场：“行了行了，别说那么多了，郝哥，咱们出去转工作。”

我跟着她和郑杰出门，一路都在冷笑。小琳问我还有什么不了解的，我说该了解的都了解了，不该了解的你也不会告诉我。她点点头：“你要发展才行啊，行业就是这样，一个级别只能学习一个级别的东西。”说着又提起刘伟明和史法可，希望我尽快把他们骗到上饶，这样我才能学到更多的知识，成为更大个儿的英雄。我当然要推托，说我自己缺乏经验，最好能够找机会实地观摩观摩，看看别人是怎么打人带人的。小琳十分高兴，说这事在行业中叫“房配”：“你想当房配？好啊，

自己找对面老总申请吧。”

那天的对面老总正是王浩，一天没见，他的气色又滋润了些，不知道是不是那条鸡腿的功劳。王总十分热情，打招呼、倒开水、敬烟，把一切做完之后，挥舞着两只白嫩的小胖手开始大谈行业。我和他在一套房里住了五六天，没什么过节，也没什么交情，只有一次把我吓得够呛。

那是我刚到上饶的第三个晚上，他们都睡了，我越折腾越兴奋，很想找人带个摄像机进来拍点什么。于是偷偷地溜进厕所，拿新买的手机给弟弟发了一条短信，让他帮我查一个朋友的电话号码，等了半天没回应，恰好手机快没电了，我把它留在客厅里充电。在床上躺了十几分钟，手机突然嘀嘀地响起来，我吃了一惊，连鞋都顾不上穿，跳下床就往客厅跑。没想越急越出错，一脚踢翻了一张凳子，轰轰地响，这时王浩探头出来：“谁呀？你干什么?”我魂飞天外，也记不清怎么回答的了，一把抓起手机，赶紧把短信删除。回到床上再也睡不着了，一晚上都在幻想他们怎么害我。

在上饶的二十三天，我时常会有这种顾虑，总担心自己会暴露，然后就在心里幻想一些惊险的场面。每到黑暗之处，我就觉得他们会在暗中设伏；连手机都不太敢打，怕他们有窃听设备；有时走到江边，我就会再三强调我不会游泳，而且特别怕水，心里想：如果他们要害我，最好就是把我丢到江里，只要不绑石头，以我的水性，怎么也能游到对岸，然后湿淋淋地坐在栏杆上冲他们竖起中指。可惜传销者都没什么幽默感，更缺乏见识，自始至终都没怀疑过我，所有的惊险剧情都白设计了。

王浩和黑道大侠刘庆松是被同一个人骗来的，那人叫刘伟东，已经“上去了”，说明这人至少骗了二百二十八万，抓起来可以判五年。论辈分，王浩算是我的七代太师叔，算是体系中极大的干部。传销者越到高层，互相之间的倾轧就越厉害，我们体系有三位支点老总，刘庆松主持全面工作，廖东算二把手，王浩没什么实权，职级却很高，这种人受排挤几乎是必然的，他表面光鲜，私底下的日子却未必好过，他的上线肯定

不希望他干得一帆风顺：蛋糕就那么大，有你吃的就没我吃的，不折磨他才怪。最惨的是无人倾诉，对上不能讲，对下也不能讲，对同僚更不能讲，只能躲在被窝里掐自己的大腿泄愤。

高中时读《史记·项羽本纪》，看到四面楚歌之时，便感到一种巨大的悲怆，盖世英雄到了乌江滩头，命运也只是四个字：进退生死。楚国男儿宁死不辱，眼望大好河山，怆然自刎于秋风沙场。王浩这种传销头目当然不能和项羽比，可进退之事依然艰难，我相信他本质不坏，二十多岁的农村青年，本该是善良质朴的好孩子，然而日复一日的愚蠢教育无限放大了他本性中的恶，他日渐沉沦，却身不由己，眼前的路越走越窄，向前一步是雷池，退后一步是荆棘，午夜梦回之时，当灰烬久埋的良知之铃轻轻摇响，他是否也会感觉痛苦煎熬？

王浩点上烟，先跟我分享他的成功经验，说他刚加入行业时有多么幼稚，“那时年轻，不懂事，狂！谁都不放在眼里，谁的话我都不听！最后怎么样呢？哥我告诉你，我可是吃了大亏了，你可千万不能走我的老路啊。”我虚心受教，王总大发感慨：“行业其实很简单，没有别的经验，真的，没有别的经验，就俩字：听话。”

这样的教诲我至少听过一百遍，不由得腻烦起来。王浩大概也看出了一点苗头，转了个话题，开始讲行业的妙处：“我开始和你一样，也不太相信行业，你说就这么一群人，一没能力二没本钱，凭什么月入万元？凭什么一个月挣六位数？”

这话说到我心里去了，心想是啊，凭什么啊？王总微微一笑：“那话是怎么说的？实践是检验真理的唯一标准，对吧？直到我上了经理，到了发月绩的时候，哎呀，我才相信行业确实能赚钱，你猜第一个月我发了多少？一万多！”他的两只小胖手拍得啪啪直响，“一万多的现金！哥，不怕你笑话，那是我这辈子第一次拿那么多钱，事实就在眼前摆着，你说我还有什么理由不信？”

根据我后来的了解，这番话未必是假的，可他也没有完全说真话。

这是连锁销售骗局中的一个重要秘密:虽然《业务洽谈》中写得明明白白——每骗来一份三千八,经理就可以提成四百五十六元。可事实上从来就没有这个四百五十六,最多只能拿到三百零四元,等他下面再上来一个经理,他就只能拿一百一十四元;上来两个,就只能拿七十六元;等第三个经理也爬了上来,他就只能拿一点可怜的津贴,勉强够他自己过活。在有些团伙中,甚至连这点活命的钱都没有,不仅没有收入,他还要承担“经理室”的房租水电,要帮下线垫付各种“经营费用”,还要硬着头皮充门面。一句话:不仅赚不到钱,还要往里贴钱。

或许有人会问:既然万元收入是一句空话,他为什么不肯离开?答案很简单:他还在期待平台上的六位数。

这是一个无比荒唐的笑话:第一次被骗,他留下了;第二次被骗,他不肯走;第三次、第四次、第无数次被骗,他依然相信骗子会信守诺言。吸毒会上瘾,传销者被骗都能上瘾,真是人间奇观。聪明人不会在同一个地方跌倒两次,而传销者就站在那里,跌倒一次、两次、无数次,最后连爬都爬不起来,可还是不肯离开,依然坚信那是自己的福地。恕我刻薄,动物中也很少有这么愚蠢的东西。

许多人身上都有着或多或少的传销基因,他们堕落地放弃权利,视说谎为常态,拿口号当饭吃,每每给骗子极大的宽容。骗子许他们一个美妙前景,他们就信以为真,并且甘愿为之而死;当前景破灭,他们宁可自我麻醉也绝不肯正视现实;如果真相妨碍了迷信,他们就勇敢地排斥真相。

而欺骗从来都是一辆停不下来的车,他们冷漠而麻木地挤成一团,不问前途,不辨方向,把饥荒、灾难和一切不可思议之事都视为自己本该如此的命运。借用海涅的名言:每块墓碑之下都躺着一段世界历史,而每个传销者身上都背着一篇真正的传销历史。

王浩当然不会跟我讲这些,这位是成功人士,“下面产生了几代经理”,当年跟他睡同一张床的都成 A 级老总了,他肚里装着豆芽、鸡腿和

五大学科，手里握着山寨手机和三笔财富，牛得很，一般人都入不了他的法眼，也就是我面子大，所以他才肯放下身段来跟我传授经验。按王总的说法，我现在就该积极发展下线，骗人时要注意方式方法，这里的学问大了去了，称之为“四先四后”：先弱后强、先亲后疏、先近后远、先横后纵。先骗最傻的，后骗次傻的；先骗父母兄弟，后骗老乡同学；先骗近在眼前的笨蛋，实在不行再骗远在天边的弱智。“先横后纵”是布局原则，我要先把三个直接下线骗来，然后再帮助他们往纵深发展，要三条腿走路，绝不能当两条腿的瘸子。王浩推心置腹地告诉我：“哥，跟你说句掏心窝子的话：三条线均衡发展赚钱最多，真的。”

这确是肺腑之言，传销团伙中有个极为阴损的设计：上平台不仅要做够六百份，还要把三名下线全部发展成 B 级经理，后一条比前一条更艰难，很多人即使做了上千份也当不上 A 级老总，这时的处境就十分煎熬：要么眼睁睁地看着下线冲到前面，把自己该赚的那点钱全部抢走；要么就只能掏钱买资格，用行业术语讲，这叫“产生条件”，也叫“买线”，一个经理就是一条线，六十五个三千八，总计二十四万多，有的人只发展了一条腿，那就要出将近五十万。传销者大多都不富裕，为了上这该死的平台，举贷者有之，卖房子卖地者有之，把宝全都押在骗子身上，就等着一个月赚六位数，其结局可想而知。

在这堂课的最后，王浩帮我逐一分析史法可等人的传销素养：李力是纨绔子弟，肯定混账，不行；朱大哥道行太深，身体太差，不行；倒腾服装的刘伟明太过小心谨慎，没有冒险精神和投资意识，不行；马桶商人史法可就在江西，违反行业规定，还是不行。王浩耐心劝告：“哥，你找的这四个吧，都有钱，干行业没问题，就是怕他们留不下来。你知道，我们需要的不是适合干行业的，而是能干行业的，要留得下来，吃得了苦才行。你做了那么多年生意，交际面广，身边有没有那种不太成功的、经验不太丰富的，而且特别想发财的人？”我不太服气，说行业里不是有那么多大人物吗，什么博士、教授、大老板、国际刑警、黑社会老

大……还有你说过的那位钱树锋钱总，郑州市十大杰出青年，身家千万的大老板，他都能留下来，我这四个为什么不能？

王浩叹气："唉，钱树锋钱总那是特例，事实上吧，太成功的人往往留不下来，怎么说呢？吃饭、睡觉这一关就过不了，就说你那个学生吧，他能睡这样的床、吃这样的饭吗？"我一拍胸脯："我是他的老师，连我都得吃，他敢不吃?!"王浩只好让步："既然你这么坚持，我只能支持你，试试看嘛，对不对？不过，唉，有时候吧，行业也不像你想得那么简单，这个……唉，你将来就知道了。"说完拿过我的签名本，一本正经地写了八个大字：缔造传奇，勇往直前。我接过来高高兴兴地往外走，王浩直送出来，倚在门边依依挥手，看着就像个十足的好人。

那天很奇怪，一直到六点多也没接到回房通知，天慢慢黑了，我们又冷又饿，肚子咕咕作响。在骨科医院上了个厕所，看到路边贴了几张《富婆重金求子》的广告："王艳，三十一岁，丰满迷人，丈夫为香港富商，因意外致残失去生育能力，为继庞大家业，特寻异地品正健康男士，圆我母亲梦，通话满意，即飞你处见面，有孕重酬，酬金不低于三十万元。"我说这肯定是骗局，郑杰和小琳同声发问："你怎么知道？"我笑起来："这就是社会经验啊，只要你拨通了这个电话号码，说不上两句，她肯定会要你交报名费，骗你两三百块，再让你空欢喜一场。笨蛋才会上当呢。"他们俩不断地点头。

走到上饶市汽车站，我们溜进去取暖，候车大厅里挂着几台电视，本想看点新闻，没想到翻来覆去只有一条广告，说某药厂联合某机构在上饶大做慈善，免费向肝病患者赠送一百万元的特效药。大概是怕这一百万送不出去，广告连续播了十几遍，来回不停地说些车轱辘话，至少说了半个小时，我实在受不了了，跺着脚喃喃咒骂，郑杰问我："哥，你说这慈善活动是不是骗局？"我说当然是骗局，真想送出一百万，哪用得着这么声嘶力竭地吆喝？他点点头："对，我也觉得不是真的慈善，做好事用不着这么大张旗鼓。"我暗叹一声，心想反常即为妖，做好事固然不

用大张旗鼓，可也不会像你们这么鬼鬼祟祟。既然当了老鸹子就别笑猪黑，大家都是一路货色。

等了多时，还是没人通知我们回家。我恨恨地抱怨："这都几点了，饿死了！为什么还不能回去？"小琳笑眯眯地回答："家里有事，再等等吧。"我问她是什么事，她的答案十分气人："现在不能告诉你，慢慢你就知道了。"我胡乱猜测："是不是李新鹏上经理了？是不是哪个大老总下来视察了？"她笑而不答，我暗自警惕起来，想不会是他们发现了什么吧，难道正在房间里搜查我的行李，准备开我的批判会？越想越心惊，四处查看逃生之路。

这时他们也活泛起来，三三两两地涌进贵宾候车室，那里也有电视，正在放姜武主演的《我是老板》，一群人看得津津有味，不时发出笑声，我看了几分钟，肚里饿得实在难受，趁他们没注意，偷偷溜了出去，在带湖路上走了一百多米，倏地闪进了一家杂货店，买了一包雄狮烟，还有一条袋装的卤鸡腿，看看四周无人，躲在货架后穷凶极恶地啃起来，老板娘看我吃得狼狈，大声招呼："进来坐着吃吧。"我摇摇头，三口两口吃完了那条鸡腿，擦擦嘴就往外走。刚回到车站，小琳也出来了，严肃地问我："你干什么去了？"我掏出那包雄狮，说买烟去了。她点点头带我往回走，刚才的鸡腿吃得太猛，噎得直想打饱嗝，我拼命压住，感觉肚子里就像装了个沼气池。

我一直不知道那天发生了什么事，组织上也没给任何解释，只强调这事不是我应该知道的，再问下去就算犯罪。根据我后来的推测，那天很可能是在开所谓的"经理会"。传销团伙中有各种名目的会议：经理会、老业务员会、整风会……"整风会"几个月开一次，请的全是体系外的高人，进门先骂一通娘，骂得满座呆若木鸡，然后痛批行业中的种种不正之风，眼睛瞪起来，胡子吹起来，一句话就是一道掌心雷，谁敢不听就劈烂谁的脑门。还要搞"背靠背，脸对脸"，互相揭发，人人过关，亲兄弟也得当众清算，互挖根子里的毒瘤大疮杨梅斑，有时还要当众检讨。

小琳的日记中有这么一篇，估计是整风会之后写的，把自己贬损到极处："能力：没能力；特长：没特长；个性：没什么个性；待人接物：不会待人接物……"一个二十岁的小姑娘，连个性都被批没了，想想就让人难过。"经理会"温柔一些，每周开一次，在哪套房里开，哪套房里的人就得挨饿，而且根本不知道挨饿的原因。

八点多才吃晚饭，半盆芋头，一瓣大蒜，每人一小盆面片。虽然吃不饱，肚里总算舒服了一些。吃完后我坐在桌前写《转网日记》[20]，这也是行业规定，每天都要把自己学到的内容记下来，推荐人还要负责审查。小琳经常批评我的作品缺乏真情实感："你写的这就是流水账嘛，你的感想呢？体会呢？"我只好承认自己没有文采，然后抓耳挠腮地补充："今天某位老总对我讲了某某内容，获益良多，感受颇深"，或者"现在我对行业越来越有信心了，相信自己一定能干好，创造辉煌！"有一天心潮忽然澎湃，写了满满一页纸的誓言：成功成功成功成功……小琳对此甚是满意，连声夸奖我有进步，我想起了曾子的名言：胁肩谄笑，病于夏畦。心想拍马屁也没那么难嘛，在心里小小地鄙视了一下自己的人品。

写到九点多，电话来了，小琳兴高采烈地告诉我："郝哥，收拾东西，我们去参加交际！"霎时间满屋子的人都忙活起来，一个个过来握手道别，各有惜别之情：有的泫然欲泣，有的慷慨挥手，有的闷声不响地帮我叠被子、卷棉絮，郑杰和李新鹏与我交情最厚，扛着蛇皮袋送我下楼，在昏黄的路灯下，我大步前行，棉絮夹在腋下，寒风吹在脸上，身后跟着一群目光呆滞的蠢人。传说中，我们都是无畏的勇士，用脸盆和棉絮赚回了整个家族的财富，用不戴手套的双手抵御着寒冷、饥饿和一切人间苦难，而我们终将胜利。

22

新住处在步行街上，出门就是闹市，一天到晚人流熙攘。房间家长叫刘庆利，是黑道大侠刘庆松的亲弟弟，这人个子不高，眼睛很小，对自己的皮鞋疼爱备至，不管走到哪里，第一件事总是擦他已经光可鉴人的皮鞋，我一直在心里叫他“皮鞋先生”。

这套房并不陌生，墙上挂着毛泽东的诗和陆游的词，我第一次参加“实话实说”就在这里。房里有两间卧室，住八个人，年纪最大的是一对沉默寡言的老夫妇，男的叫罗一平，女的叫胡素珍；其次是一个四十多岁的安阳农民，名字叫张振山，这人面相很凶，刮刀眉，三角眼，鼻子肥大狰狞，两腮横肉隆起，听说以前是村里的什么干部。剩下的三个都是年轻姑娘，跟我都有点师承关系：小琳是我的师祖，立华是小琳的下线，算是我的师姑；李新英是小琳的推荐人，也是李新鹏的亲姐姐，论辈分我得叫她太师祖。这位太师祖眼睛漂亮，可身材实在没法看，面包状的肚子下长了个泡菜坛子状的腰，肥壮的躯干下是两条圆滚滚的腿，胳膊伸出来比我的小腿都粗，估计经常在外面偷吃肥肉，否则断然长不出这么多肥膘来。这姑娘喜欢翘着舌头说话，总把“三餐”说成“山搀”，把

"自私"读成"致尸",她的亲戚朋友都没这毛病,估计这姑娘是在赶某种时髦,可听起来总觉得别扭。

我第一次拜见这位太师祖是在白鸥园市场的二楼,外面下着雨,我们无处可去,就在市场门口的塑料凳上闲聊,聊了十几分钟,她突然问我:"你虫(从)山(三)亚来,认不认识一个叫裔斌的?"裔斌是我在三亚的朋友,做旅游生意的,李新英和小庞都曾是他的员工。我心里一跳,不过脸上倒没表现出来,若无其事地遮掩了过去。又聊了一会儿,她好像忘了这事,冷不丁又问:"对了,你跟裔斌枕(怎)么认识的?"我平静地迎着她的目光,说不认识啊,这人干什么的?心里却十分惊慌,想坏了,看来她起了疑心,得赶紧想点办法才行。陪着她们说笑了一阵,我假装上厕所,溜到楼下拨通了小庞的电话,声音都变了:"十万火急!你马上给裔斌打电话,告诉他,如果李新英问起,千万别说认识我!"

这事就算揭过去了,可她还是不太放心,隔三岔五就来测试一下,问我做过什么生意,有哪些管理经验,这些题都不难,我侃侃而谈,装得煞有介事,看着就像个真正的老板,她的疑虑渐渐消除,还经常夸我聪明,将来前途大大的有,但肯定不会超越她,李太师祖得意洋洋地炫耀:"嘿,我做的可是黄金点!"

换了住处,生活还是往常的生活:洗胃游街,听屁填食,晚上烫烫脚上床挺尸,挺完尸从头再来。陀思妥耶夫斯基在《死屋手记》中写过一种难以忍受的折磨:让囚犯把一个水桶里的水倒进另一个水桶,再把另一个水桶里的水倒回原来的水桶,只要不断地重复下去,这囚犯就会自杀。传销团伙就是这样的"死屋"。

那段时间我学的是"打人"的全面技巧,想把史法可他们骗来,我首先要端正自己的心态,有口诀,所谓"认信底高平":要认可行业,并对之树立信心,要正确理解"骗"字,世上最美丽的事物就是善意的谎言;骗人时要有底气,拿捏出高姿态,要以资本家的做派骗人,绝不能低声下气;最后还要有平常心,能骗来人固然可喜,骗不来也不能自惭形秽,十

三亿人中有的是傻瓜，只要我肯下钩，迟早会有些蠢鱼笨虾呆王八跳起来咬；心态端正之后要做个巧妙的“规划”，就是编个子虚乌有的商业项目，我对此坚决不从，逼急了就要翻脸，组织上肯定认为我是个二愣子，身为柿子而不软，捏了我两下就草草收手，只要求我学习电话技巧。

电话技巧分为三大篇，第一篇叫“慰问技巧”，要写一个慰问提纲，把史法可等人的详细情况都列下来，然后设计台词，第一句通常都是这样的：喂，老史，是我啊，哈哈哈，最近怎么样啊？“哈哈哈”三个字是必要的，因为组织上规定要用亲密而热烈的语气。热烈之后我要向史法可报告我的位置和现状，更要了解他的事业、家庭和思想动态，我怎么提问，他怎么回答，每一句都要设计好。写完后交给领导审查，如果一切无误，我就要开始行动了。这通电话有讲究，首先要找个无人干扰的环境，无关人等一律回避，但领导必须在场，通话最好用免提，方便领导及时指正错误。打电话时要注意语气和语速，称之为“电话四要素”[21]，通话之后还要把内容记录下来，这有两个目的：一是怕前后说的不一致，有了文字档案就可以随时检查；二是方便组织上的管理和指导。

接下来是第二篇，称为“刺激技巧”，刺激的方式因人而异，如果史法可跟我关系密切，那就可以直接刺激，直接说我开了多大的公司、赚了多少万的钱；如果他自尊心太强，而且关系不太密切，那就要间接刺激，或以吃喝玩乐动之，或以衣衫首饰动之：老史啊，昨天逛商场，买了俩 LV 皮包，嘿，不算贵，一共才花了两万多！如果史法可这没出息的听了欣喜若狂，马上就要过来，对不起，那是下一步的事，组织上有规定：慰问则不刺激，刺激则不邀约，每一步都必须清清楚楚，坚决反对“二合一”。所以我必须厌倦而冷淡地告诉他：我现在太忙，改天再给你打电话。这在兵法上称为“欲擒故纵”，心急吃不得热豆腐，先让他凉快凉快再说。这通电话同样要记录，待组织上审查无误之后，我就要进行第三步，也是最重要的一步：邀约。

邀约是门大学问，囊括了中国传销业二十年来的全部智慧，说起来

花样繁多，有四原则、五不邀、三神通、三语气、六注意和四忌讳[22]，加起来可以写一本厚厚的书，其中最惊人的是三神通，每一招都像武林大侠的绝技，非有深厚的内功莫办。第一招叫"隔山打牛"：如果我要骗牛魔王，那就给孙悟空打电话：老牛最近在干什么？要不你跟他说一声，让他跟我干吧。谁都知道孙悟空神通广大，有他当说客，牛魔王再犟也得被我牵着鼻子走。第二招叫"隔靴搔痒"：要让他痒痒，可又不能挠到肉，先把牛魔王刺激一通，然后故意提到孙悟空：哎呀，老孙这小子倒是挺能干，就是不知道他有没有空。牛魔王听了自然会醋意大起，自己哞哞叫着就来了，连缰绳都不用牵。第三招叫"后院起火"：如果牛魔王不好搞，那就去搞他的老婆铁扇公主：哎呀嫂子，牛哥最近忙不忙？要不让他跟我干吧。根据传销团伙的说法，女人更容易上当，只要拿下铁扇公主，制服顽牛就如探囊取物般容易，行业格言：只有想不到，没有做不到！

除了上述种种，传销团伙还有许多实用技巧，如果邀约时出现了紧急状况，或是对方提出了难以解答的问题，或是自己说着说着说漏了，那就要及时调整战略，且战且走，千万不能死顶硬扛。具体方案有三种：一是立刻挂断电话，然后与领导紧急商量对策，一切搞定之后再拨回去：不好意思，电话断线了，刚才你问我什么？二是假装信号不好：喂，喂，喂，你说什么？听不到！什么破信号这是！第三种方式最有大人物气派：喂，我这里有个紧急电话，咱们就说到这里，一会儿我再给你打过来！

平心而论，这些伎俩确实有效，我们团伙虽不正规，却几乎每天都能骗来新人。要与之对抗，只需要常识和一点点警惕：如果久未联系的朋友突然从陌生之地打来电话，那就要小心了，说不定他就是个搞传销的；如果他在电话中自夸成功，说自己赚了多少钱，那就要联想一下他平日的言行，想想他是不是那块材料，甚至可以这么说：你发财了，我手头正紧张，能不能先借我几千块？如果他是搞传销的，

肯定不会再来电话。

这里有个很简单的道理：一个人也好，一个组织也好，不管他把自己吹得多么厉害，只要他不能直接造福于你，你就没必要追随他；如果这人贸然邀请你去他的城市，不管是旅游还是工作，最好慎重行事，能拒绝就拒绝，实在拉不下脸，可以让他预付来回路费，这也是人情之常：公务出差尚且可以借款，老板从异地调你，自然就该出车票钱。要是他不肯出，至少说明这老板不够大方，不去也罢。大多数传销者都不会承担这样的代价，从此就会跟你断了联系[23]。

吃过晚饭，一群人坐在桌前瞎聊，我的师姑立华是个刚满二十岁的小姑娘，很单纯也很活泼，拉着我的胳膊又说又笑，还缠着我给她讲故事，我到上饶已经快二十天了，在行业中大名鼎鼎，都知道有个郝老师见多识广，一肚子都是故事。

那天讲的好像是李清照的晚年生活，忘了从哪里看来的了，说李清照丧夫之后随宋室南下，被一个姓马的商人骗财骗色，最后两手空空，成了临安乡下一个白发苍苍的老酒鬼，一天到晚喝得醉醺醺的，与一代名妓李师师比邻而居，旁边还有一个打虎英雄武松，三个人都经过了繁华与悲痛，在萧萧暮年依附荆棘而活，鸡黍相邀，歌哭相闻，说不尽的寂寞悲凉。正说得高兴，张振山一屁股坐在旁边，臭着一张脸开始训斥立华，说她不听话，不听组织上的安排，“现在怎么办？完了吧？哼，你呀你呀，哼！”

立华是小琳的同班同学，两个人关系十分密切，一向以姐妹互称。中专毕业后，立华和她男友都在酒店工作，大约五个月前，小琳给她打电话，说自己找到了重大发展机会，让立华辞去工作，千里迢迢赶来江西。就在我搬进来的前几天，立华把她爸爸也骗了过来，按照传销团伙规定，新人来后必须严加看管，亲如父女也不能独处，一定要派人盯着，如果需要谈行业，那就由组织上指定的引导人来讲，切忌“自勾”，就是自己对他透露行业秘密。那时立华已经离家半年，她又是独生女，见到父亲大喜过望，把行业规则忘得干干净净，一天到晚跟她爸腻在一起，张振山当了几天的

引导人，总共说的话也没几句，大多时候只能在旁边气鼓鼓地干瞪眼。

洗了几天脑，立华爸爸越想越不对，把女儿叫到一边，说现在就我们父女两个人，你有什么不能对我说的？立华一时忍不住“自勾”了一部分，这下可坏了，不仅没把人留住，还留下了一堆祸患，张振山义正词严地教训她：“事先说得好好的，你怎么就不听话呢？嗯？你怎么想的？”

立华一言不发，撅着嘴在那里接受批评，很快皮鞋先生刘庆利和胖祖师李新英也坐了过来，一条条列举立华犯下的错误：不听话、擅作主张、自勾、没有分寸感，说得无比严重，听他们的意思，每一条都够拖出去枪毙个三四次的。张振山越说越怒：“你说你，啊，一天到晚缠着你爸爸说话，我想说什么都插不进嘴去！你哪来的那么多话？”

立华终于忍不住了：“那是我爸爸！我跟他说几句话又怎么了？！”张振山一拍桌子：“你还有理了你！”转过身对皮鞋先生抱怨：“你看看她，说她两句都不行！”皮鞋先生勃然变色，李新英也拉长了脸，众口纷纭地批评立华不懂礼貌、不守纪律，连小琳都发话了：“立华，你这是什么态度？振山叔说你两句也是为了你好！”

立华委屈极了，眼泪在眼眶里滴溜溜地转，我看不下去了，站起来打圆场：“行了，都少说几句吧，反正事情都过去了……”话音未落，立华的眼泪吧嗒滴落下来，小琳瞪我一眼：“别打岔！这是工作！”我讪讪地闭上嘴，走到墙边发了一会儿呆，感觉就像走进了一场噩梦：一群穷凶极恶的法官高声怒斥，可怜的罪犯眼流直流，而她全部的罪恶，不过是跟自己的父亲说了几句真话。

立华待人真诚，也没什么心机，走路时甚至会挽着我的胳膊。她男朋友叫李浩，也被她骗进了传销团伙，他们俩住得很远，平时难得相见，只能偶尔在中心广场上约会一次，每次都不超过一个小时。中心广场人流不绝，旁边有扭秧歌的、散步的、表演书法杂技的，这对情侣无可温存，组织上也禁止温存，只能背靠背坐在草地上，喃喃地说一些只有他们自己才听得懂的情话。有一次我从旁边走过，听见他们俩讨论未来，李浩说他想当

大老板，立华说她只想过安稳的生活，我叹着气走开，心想如果他们继续做传销，平凡的生活也将是无法实现的梦。

几个月之后，这个团伙搬到了湖南邵阳[24]，小琳跟他们还有联系，经常对我讲一些团伙的新闻。立华一直没退出，而且干劲越来越高，不知道是不是把她爸爸也骗进去了。我多次主张把她救出来，小琳却总是懒洋洋的，说联系不到她的家人，或者直言相告："我也不知道这么做对不对"，但我感觉，她好像根本就不在乎立华的命运。

在上饶时，小琳曾经谈起自己的困惑："以前我和立华无话不谈，为什么加入行业之后，我们俩越来越生疏了呢？"那时我不能讲真话，只能安慰她："以前你们俩是平等的同学关系，现在你是她的领导，估计她还没适应过来，放心吧，过些日子就好了。"其实真正的原因并不在于领导或被领导，而是传销团伙中这摧残人性的制度。每个人加入之后都会有一些改变，小琳原来是个单纯善良的好姑娘，经过了八个月的熏陶，身上多出了许多让人不喜欢的东西：自私、冷漠、多疑、心思阴沉，对一切善意都怀着深深的戒备之心。她自己也说："加入行业之后，我的心变硬了。"

柏拉图说灵魂有三要素：理性、意志和情欲。而传销者的灵魂中只有一团团烧得通红的垃圾，没有理性，没有自由意志，甚至失去了从始祖鸟时代就有的情欲，他们狂热地追逐金钱，追逐谬论，围着谎言的轴心急速旋转，就像一只只愚蠢的陀螺。他们转啊转，转啊转，终于丢掉了生命中最重要的东西，也是人类社会得以存续的根本：亲情、友情和爱情。小琳说自己的心变硬了，其实不只是她，在这毫无人性的罪恶之窟中，每个人都将变得冷漠无情，组织上为了防止私人感情，把他们不停地调来调去，在蜻蜓点水般的交往中，只能结下蜻蜓点水般的情谊，甚至连旧日的情感也要渐渐冲淡，最后一个个心如铁石，六亲不认。其子尚食之，其谁不食？连父母都可以欺骗，朋友又算个什么东西？

我和立华相处不到三天，她一直很依恋我，多次说希望有个我这样的哥哥。那三天里我们一定说过很多话，可大部分都忘记了，只记得在广场

草地上的一段对话,她问我:“郝哥,你觉得我是怎样一个人?”我慢悠悠地回答:“你吧,很单纯,也很傻,很容易上别人的当,经常会做些糊涂事,等你将来明白了,肯定会后悔。”她没听懂我话里的意思,拈起一根干草放在眼前端详,然后一点点揉碎。“你说得对,我就是这样的人,哎呀,我真希望自己能够成熟起来,少干点傻事,这样就不用后悔了。”

23

按传销者的说法，行业是他们翻身的机会，听起来像是一个消灭了阶级的公平社会，而事实上，每个传销团伙都是一个等级森严的黑社会，领导至尊，下属至贱，除了有限的几个大头目，绝大多数人都得跪着生活。

很多团伙都有"树立"之说，就是要绝对维护领导的权威，领导说什么都要认真聆听，领导走到哪儿都得热烈欢迎，还要给领导洗衣服、擦皮鞋，早上起来给领导挤牙膏、递毛巾；睡前给领导打洗脚水、递擦脚布……其卑躬屈膝之姿态，胁肩谄笑之表情，即使不算奴隶，也是丫鬟仆役一流。

甚至连吃饭抽烟这等小事都有等级，像我这种实习业务员地位最低，相当于蒙元时期的"南人"，或者是印度种姓里的首陀罗，没有任何政治权利，也不能擅自行动，每次出门都要有人监视，抽烟只能抽两块钱的"雄狮"；普通经理地位高一些，至少行动上有点自由，想去哪儿就去哪儿，还可以抽美味的"红山茶"，这烟五块钱一包，算是身份与地位的象征，每每见有大人物捧着红红的烟盒睥睨斜视，神态就像浅薄女郎挎了个新买的LV皮包；如果能当上"支点经理"，那就算进了上流社会，想吃什么就吃什么，想抽什么就抽什么，这些人矜持得很，轻易不会跟我辈下等人一起

用餐，偶尔来一次也是面目狰狞，表情凌厉，恨不能在脑门上刺上四个大字：我是牛×。这些家伙行踪诡秘，平日里只是单线联系，比油浸的泥鳅还要狡滑，能抓住一个，也抓不住一窝。而最大的“网头”就坐在黑暗中，坐在所有人背后，就像奥维尔在《1984》中描述的老大哥：他控制一切，可从来没人见过他。

传销者梦想着翻身，到头来却成了恶棍的奴隶，当他们习惯了跪着的生活，就会渐渐忘记那个让他们翻身的承诺。这样的事所在多有，我的经验是：如果广告吹得太厉害，产品肯定不合格；动人的口号往往无益于真正的幸福，对那些听起来太美好的事情，能不信就尽量不信。

房中的罗一平和胡素珍都来自河南山区，两位老人都很和气，对人也亲切，批斗立华那晚他们都在，可谁都没说话，静静地听着，胡阿姨的样子还有点害怕。她信上帝，每到周末就出去，回来后还给我们唱歌，她的嗓音很美，歌声中有一种圣洁和天真的东西，看她倚在门边轻声歌唱，我常会有种错觉，仿佛置身江南水乡，在田田莲叶中看见了一个拈花娇羞的采莲姑娘，甚至会想起吴梅村的诗：“前身合是采莲人，门前一片横塘水。”这首诗是写陈圆圆的，她当然没那么漂亮，可气质自有动人之处。

胡阿姨是重庆人，十七八岁被人贩子拐到了河南。关于这段经历，她一直不肯细说，但我相信，那注定是一场饱含血泪的辛酸之旅，多少屈辱，多少折磨，她默默地忍了下来。那时的她肯定很漂亮，而罗老汉还没有老，借了几百块把她从人贩子手里买了下来。那时他们彼此陌生，也没有举行婚礼，像两棵被风吹到一起的芦苇，在人间无声地活了下来。两年之后，这个案子破了，政府把她送回老家，可那时他们已经有孩子了，她在重庆住了十几天，也哭了十几天，始终放不下孩子，于是背起行囊，告别故乡亲人，一个人默默地回到了河南，那时罗老汉正抱着孩子在家里哭，她接过孩子，拍拍他的手，从此再也没有离开，这一住就是三十年，直到岁月在他们的头上撒满雪霜。

她命好，遇到的是一个温柔而善良的男人。也许是因为家里太穷，也

许是因为觉得始终亏欠于她，罗老汉一生都很珍惜这个买来的妻子。在我们同住的日子里，他每天都会给她打洗脚水，先倒热水，然后兑些凉水，再伸手试试凉热，如果温度正好，他就会笑起来，神情温柔而甜蜜。他端着盆走进房间，与她相视而笑，就坐在旁边笑吟吟地看她洗脚，有时也会聊上两句，慢声细气的，家长里短，瓜田桑园，温馨而又宁静。等她洗完，水已经凉透了，他很节约，也不肯麻烦人，就用冷水给自己洗。

后来我才知道，他已经给她打了三十年的洗脚水，三十年间几乎没间断过。如果她不高兴，他就尽可能地哄她开心；如果她不舒服，他就衣不解带地喂药喂饭，他们俩都不是多话的人，油灯下，草屋中，三十年的光阴无声流逝，轻得像纸，重得像山。现在两人都已经老了，可在他眼中，她依然是当年那个跟在人贩子身后一脸羞怯的少女。他倾家荡产买了她，从此对她好了一辈子。他欠了她一个婚礼，就用三十年的温柔呵护来偿还。一盆水微不足道，可三十年的深情铭心刻骨。用胡阿姨自己的话说："虽然我是他买的，可我自己也愿意，能跟他一起过三十年，这辈子也值了。"

搬来后的第二天，罗老汉给她打了洗脚水，陪她洗完了脚，然后端着盆来到客厅，那时我也在，看了这情景心中温暖，说你们两口子感情真好，他点头微笑："咳，活着嘛。"说完低头脱鞋，颤巍巍地把脚伸进那盆早已凉透的水中，我看了一眼，心头蓦地一酸，眼泪都差点掉下来，那是一双多么美丽的脚啊，骨节粗大，布满老茧，两只袜子破得不成样子，十个脚趾头全部露着，在略见浑浊的水中显得格外苍白。我低头不语，心想如果我会作画，一定要把这双脚画下来，名字就叫"父亲的脚"。那是我们在世间最温暖的依靠，如此贫穷，却又如此动人。

他洗完脚，又蹲在地上洗袜子，先洗妻子的，后洗自己的，他好像有点腰疼，洗两下就捶捶后背，那两双袜子都很破，他怕洗坏了，动作十分轻柔。我一直盯着他看，他不好意思了，抬起头腼腆地笑："破了，还能穿，还能穿。"

我们住在闹市，走出几十米就有卖袜子的，十块钱可以买七双。他连一双袜子都不舍得买，却甘愿把终生的积蓄全都交到了骗子手中。

我最初混进这个团伙只是出于好奇，可住得越久，想做点什么的心情就越强烈，看了罗老汉夫妇和更多善良的人的遭遇之后，我渐渐下定了决心：一定要把这个团伙打掉。此后每去一个新的窝点，我都会把门牌号悄悄地记下来，团伙中没有私人空间，不能写在纸上，只能借上厕所的机会写成短信草稿，一天天下来，手机里的地址越记越多，列了长长的一排。

有一天吃过晚饭，收到了移动公司发来的一条系统短信，我拿出来看了一眼，刚想装回兜里，李新英笑嘻嘻伸手："郝哥，你这个手机挺漂亮的，我看看。"我吓坏了，可又不能不给她，硬着头皮把手机交出去，然后眼睁睁地看着她在那儿摆弄，只感觉头皮阵阵发麻，心里也在紧急地盘算对策，好在她没有仔细翻查，很快把手机还了回来，我心里怦怦直跳，想这样下去不行，必须赶快找机会把这些地址发出去，留在手机里实在太危险了。

一天后，小琳照常带我在街上闲逛，走到中心广场，遇到了大学生郑杰，他是来收费的，我在第一套房里住了十四天，包括房租、水电和吃饭，总共收了我二十四元，平均每天一块多钱。刚把他送走，迎面又来了一对男女，小琳跟那女孩很熟，手拉着手聊得不亦乐乎，大概是有些话题不想让我听到，小琳笑着把我支开："郝哥，你自己在附近转转吧，别走远啊。"

我点点头，大步走进对面的亿升广场，二楼有家"两岸咖啡"可以上网，我看看四周没人，低着头慢腾腾地溜了进去，在角落里挑了张带电脑的桌子，把所有的窝点地址都发进了我的邮箱，接着清除上网记录，问服务员要不要收钱，这家咖啡馆有个极其蛮横的规定：只要桌子上有电脑，最低消费六十八元。我低声抗议："可我什么都没喝！"服务员摊摊手："没办法，这是我们的规定！"那附近常有传销者来回游荡，我不敢

争执，乖乖地掏了一百块，跟着她来到收款台，几个传销者就在对面的服装区晃悠，我赶紧竖起领子，缩着头等收银员找零，收银员是个慢腾腾的小姑娘，一边磨蹭一边跟人闲聊："哎，你们下了班干什么啊？"有个服务员回答："不知道啊，阿芳说想去看电影，演《阿凡达》呢。"我急得直搓手，这时那几个传销者慢慢走了过来，其中一个分明就是管老汉，我大惊失色，扭头就往楼下走，服务员跟着吆喝："哎，先生——"我哪里还顾得上，说了声"不用找了"便匆匆跑出门去，感觉腿都有点发软。

走出不远，小琳给我电话，恰好手机没电了，响了一声就直接关机。我怕她起疑，赶紧抄小路奔回步行街，因为传销团伙不准我这样的新人贸然回房，只能坐在马路牙子上干等。抽了几支烟，天渐渐黑了，一个小姑娘捧着两个包子悠悠而来，包子还是热的，小姑娘大口咬、大口嚼，葱香肉香阵阵扑鼻，我正饿得发慌，看着她直咽口水，这时小琳也回来了，皱着眉头问我："你去哪里了？我这通找！"我指指地上的一排烟蒂："还说呢，一直在这儿等你，看我抽了多少烟！"吃包子的小姑娘闻声回头，两腮鼓鼓地大嚼肉包子，我好生羡慕，恨不能一把抢过来塞到自己嘴里。

在《基督山伯爵》的最后章节中，黑心的腾格拉尔被基督山伯爵绑进了海盗的洞窟，为了活命，他不得不花十万法郎买一只鸡、两万五千法郎买一瓶酒，百万身家就这么一点点被榨干，最后他趴在一条小溪边喝水，发现"自己的头发已经全白了"。这简直就是传销者的真实写照：被挟持，被压榨，直至一文不名。有时候他们比洞窟中的腾格拉尔更惨，就算掏得出五千个金路易，组织上也绝对不允许吃鸡，麻雀那么大的也不行，因为此事关乎行业的神圣戒条。

那两天该我和小琳值日，每天天不亮就要起床，烧开水、煮稀饭，买菜、洗菜，中午煮八平勺米的饭，晚上煮八个人的面，还要负责整理床铺、打扫卫生，传销团伙中人员复杂，最怕的就是传染病，所以每天晚上都要消毒，程序很简单：先关紧门窗，然后用高压锅煮上一点醋，煮沸之

后把阀盖拔起，让蒸气哧哧地往外喷，消毒员端着锅来回乱窜，从客厅到卧室，从卧室到厕所，直到酸气全部漏光。那点醋大约有半两，要用一星期甚至十几天，煮了又煮，最后没有一点酸味，真不知道会有什么样的卫生防疫效果。等所有人都睡下，我还要彻底打扫一遍，扫地、拖地、洗厕所……说句实话，我这辈子也没这么勤快过。

擀面条是我在传销团伙中学到的唯一手艺，那是一月十八号，一群人都围着，我挽起袖子，勒紧腰带，一副戎马待发的模样。先在盆里和面揉面，胡阿姨教我，说和面的最高境界就是"三光"：手光、盆光、案上光，要干干净净，不能留下半点面粉，否则就是邋遢婆娘。我的成绩还行，案上、盆里都挺光，只是手上沾了一点湿面，不过瑕不掩瑜，我的手劲大，揉出来的面特别硬，擀成面条十分筋道，小琳啧啧称赞："呀，郝哥，你擀的面真好吃！"我洋洋自得："那当然，要是干行业不成功，我就去当个白案师父。"她批评我："怎么能这么说呢？只要你把擀面条的劲头拿出来，肯定能成功！"我心中狂笑，想有那劲头我捡破烂都能发财，又何必干这该死的行业？

我的面条味道鲜美，可罗老汉几乎一口没动，一直缩在角落里发抖，我问他怎么了，他摇头不语，胡阿姨苦着一张脸跟我解释，说他来上饶之后就一直便秘，而且越来越厉害，每次解手都像受刑，最后实在受不了了，跑到药店买了点泻药，好像是巴豆，这玩意儿太厉害，一下泻过了头，屙得几乎虚脱。我过去看看他的脸，罗老汉眉头紧锁，煞白的脸上带着一股隐隐的青气，我心里一酸，说这样不行，赶紧去医院吧。老汉佝偻着身子连声呻吟："医院……哎哟……医院就不去了，你……哎哟……你给我倒杯水吧。"

吃过晚饭，他实在坚持不住了，早早地躺到了床上。我在厨房里洗了锅碗，把灶台打扫干净，美滋滋地出来跟小琳炫耀："看我多能干，把炒菜的大铁锅都刷得干干净净！"这行为近似弱智，不过据我观察，他们最欢迎的就是这种作派，传销团伙是一个比傻的国度，你越

傻他们就越喜欢你。

小琳嘘了一声，过来神神秘秘地警告我："小声点！阿姨正在邀约呢！"我赶紧收声，蹑手蹑脚地走到桌旁坐下，只见胡阿姨举着手机大声吆喝："喂，喂！大国啊，大国，听到没有？我是你三姑啊，我是你三姑！你最近怎么样啊？"她好像没用过手机，拿着离耳朵足有五厘米，声音也是异乎寻常地大。

寒暄之后，她开始介绍自己的情况："我和你姑父在这里开了一家饭店，饭店！忙不过来！你有没有空啊？什么？你也忙？你忙些什么呀？哦，广告公司呀，那生意怎么样啊？"我一直盯着她，这位阿姨大概没怎么撒过谎，脸越来越红，手微微颤抖，汗都快下来了。

正紧张时，张振山在她耳边嘀咕了几句，胡阿姨镇定了一些："啊，广告公司不赚钱呀，那你……没有，我一个人！他们都在店里忙，就我一个人，没别人！我说，大国，大国啊，广告公司不赚钱，那你能不能——"大概是不小心按到了免提键，手机嗞嗞地响起来，她慌了，赶紧递给李新英："哎你帮我看看，你帮我看看，这是怎么了？"

那手机就是李新英的，她直接挂掉，无可奈何地摇了摇头，像是在埋怨胡阿姨不争气。张振山拉着一张民兵连长的脸教训她："你慌个什么吗？那是你侄儿，你还怕他？你明明说身边没人，你又——"我看不下去了，站到外间呼呼地抽烟，看见胡阿姨的脸越来越红，结结巴巴地辩解："我不是……我不是怕他，我……"

一周之后，在上饶派出所的办公室里，我和胡阿姨又谈了一次话，我问她交了多少钱，她摇摇头："我没交钱。"我不信，说行业有规定，加入以后才有资格发展下线，如果你没交钱，你怎么能向你的侄儿发出邀约？她慌张地辩解："我真的没加入啊，我没有钱，你相信我，我真的没加入啊。"我还是不信，说你是信上帝的，可不能随便撒谎哦。当时《江南都市报》的两位记者都在，胡阿姨面红耳赤，突然腾地站起，高高举起右手："我对天上的主发誓，我真的没有交钱，真的没有！"

我常常想起那天的场景，每次都觉得很心酸，后来小琳跟我证实，说她确实没加入，他们家有三口人都在传销团伙里，她儿子做了三份，交了一万零四百元，到罗老汉已经没钱了，只做了一份，恐怕还是借的。轮到胡阿姨时，连借都没处借，只能眼巴巴地等着，就指望她儿子能够早日赚到钱，再拿这钱来给她入伙。当然了，这几乎是一个不可实现的理想。

几个月后小琳告诉我，说他们两口子已经离开了传销团伙，这消息让我整整一天都很高兴。他们携手走过今生的坎坷岁月，理应享有平静的暮年之欢，每个清晨都该温馨，每个黄昏都该甜蜜。生活不会尽如人意，但三十年始终不渝的爱情足以战胜时光，战胜贫穷，战胜一切人间苦难。



中国古人把“淫”视为万恶之首，在基督教教义中，“骄傲”是一切罪恶的根源，但在我看来，世上最大的恶并不是骄傲和淫荡，也不是杀人放火，而是制造愚蠢。愚蠢本身不是恶，却可以把恶放大无数倍。

在一个愚蠢之地，什么样的坏事都可能发生，什么样的惨剧都在意料之中，人们会本能地排斥一切高尚之物，他们反对思考世界的本源，因为世界对他们来说，不过就是眼前方寸之地；他们也反对思考人生的意义，爱因斯坦曾经说过一种“猪圈理想”，他们连猪圈都懒得想，只希望传销组织能够给他们分配一个意义；他们仇视富人也鄙视穷人，嘲笑高尚也憎恶无耻，一切深沉有趣的东西都是他们的敌人，正应了那句话：聪明的人只反对愚蠢，而愚蠢的人什么都反对。

在传销团伙中住了二十三天，我总结出一个道理：愚蠢不是天生的，而是人工制造出来的。在所有蠢人背后，有一个肉眼看不见的黑暗之地，那就是愚蠢加工厂。那里烟囱林立，黑烟滚滚，正在加班加点地炮制愚蠢。很多人都会困惑：一个好好的人，怎么就能被人洗了脑？答案非常简单：只要隔绝了信息，再控制住话语权，洗脑是再容易不过的

事。反正没有第二个声音，我说什么都是真理，根本不必在乎什么逻辑，更不需论证，只要拳头够大，嗓门够高，我说一加一等于几它就等于几，把骡子说成人类始祖你也得无条件相信。

传说黄泉路上有一碗孟婆汤，喝下去就会忘了自己是谁，其实要喝这碗汤不必走那么远，随便找个传销团伙就行，他们专门生产这个。配方并不复杂：谎言大量、喇叭一个、伪造的历史若干、截肢的圣贤少许，剁碎搅匀后放在密闭的高压锅里，宽汤猛火，几分钟就能熬出一锅新鲜热辣的迷魂汤，每天早上起来空腹喝上一碗，三个月就能变成白痴。

教育家晏阳初说过一句振聋发聩的话：人有免于愚昧无知的自由。在生而有之的诸项自由之中，以此项自由最为重要，无此则无任何自由，若此项自由被剥夺，一切自由都将不保，因为这是“自由中的自由”。我信服这样的话，也痛恨一切与此项自由为敌的恶人，一切制造愚蠢的人都是我的敌人，我将永远不会与之同行。

但丁的幽冥有九层地狱，里面关押着形形色色的罪人，唯独没有愚蠢制造者。如果可能，我希望加上第十层，在冰湖之下，熔岩之上，让腐败的灵魂永远不离沸腾的血池，让他们看到自己所犯下的一切罪孽，看到贫瘠的人心、满世的荒凉。愿他们永远痛苦。

喝过早上那盆清水，小琳带我去见一位“两百多份的大主任”，此人臭名昭著，事业伙伴提起来都是一脸不屑，评语六个字：有毛病、没教养。这小伙叫王帅刚，大约二十四五岁，长了一张天生就该受欺负的猪腰子脸，小眼睛，塌鼻子，眉毛淡得像中国书法中的飞白，眼神里有种说不出的东西，阴暗而浑浊，就像乌烟瘴气的城乡结合部，让人一见而生厌憎之心。

别人做够六十五份就可以当经理，他做了两百多份还是个业务主任，原因只有一个：人品太差。他没什么朋友，家里人也不怎么待见他，在行业里骗了一年多，只骗来了一个人，就是那位粉刺阔少王赫超，后者爬得比他还高，按照传销团伙的计算方法，现在王帅刚一分钱都赚不

到，算是标准的鸡飞蛋打。

这些事是我后来知道的，当时小琳带我进门，引荐语依然有“出色”二字：“这是我们公司做得非常出色的——王总！”王总给我倒上白开水，盯着我思索片刻，忽然石破天惊地来了一句：“我在外面跑了很多年，什么事都见过，什么事都干过。”我目瞪口呆，心想我也见过几个职业吹牛的，可从来没见过有谁吹到这种高度，“什么事都干过”，这得长多大的脑袋啊？

这位王总阅历极丰，先是求学，求学不成，跑去经商；经商又不成，跑去开车；开车还不成，跑去牢里吃窝窝头。几年前他在东莞当司机，老板让他送货，他走到半路就把货卖了，东莞是销魂之地，以王总的德性，我断定那点钱没派什么好用场。后来警察抓他，他就逃到苏州，还是给人开车，送货的时候故伎重施，这次更狠，不光卖人家的货，连车都卖了。这种行径无论在哪里都算不上高尚之举，可他倒很自豪，说两句就要指指我的鼻子：“这就是我干的事！”

我开始还能忍，可他越来越猖狂，手指始终不离我的鼻端，有时还要上下颤动，遇到长句子还要颤动好几下，我怒气暗生，心想哪儿冒出这么个东西来，怎么连起码的礼貌都没有？这时王总讲起了他的逃亡旅程，这厮犯案之后携款潜逃，没逃多远就被警察当街扑倒，抓进去关了几年，出来后走投无路，一头扎进了传销窝，干了一年多，几乎没什么建树，名义上做了两百多份，可钱全被粉刺阔少王赫超赚走了，他一分钱都赚不到，真不知道他靠什么活着，更不明白他为什么不离开。有时候我甚至怀疑这厮是个通缉犯，众所周知，传销团伙没有别的好处，只适合窝藏匪类，反正也没人过问，在这里隐姓埋名地躲上几年，等到风声平息再重回江湖，照样吃香喝辣逍遥人间。

离开上饶之后，我收到二十多条求助信息，都是传销者的亲属发来的，言辞之恳切，之卑微，让人读了心酸。这些人都有相同的愿望：希望我能帮他们解救亲人，而我只是一介书生，无权无势，根本无此能力。

交代完犯罪经过，王总又跟我讲行业的美妙之处，虽然一分钱赚不到，可他依然满怀信心："你要明白，干行业就得听话！行业，是诚信的行业！只要你付出努力，就一定会有收获！"说话时手指始终不离我的鼻子，"你要明白，行业是给你自己干的，不是给别人干的！没有人会骗你，这就像，这就像你跟你爹做生意，你说他会骗你吗？"

我越来越怒，也不说话，昂起头冷冷地看着他，他有点慌了，目光游移不定，可嘴上还在胡诌："比方说，比方说你爹对你说什么事，你会不信吗？"这简直是当面骂人，我勃然大怒，差点把水杯砸到他脑袋上，瞪着眼怒吼一声："少他妈拿我打比方！说你自己！"心想这王八蛋要是敢炸刺，我今天豁出去了，非把他放翻不可，量他也不是我的对手。这厮呆住了，张了半天嘴，结结巴巴地改口："好吧，要是……要是我爹跟我说什么事，我……我能不信吗？"可能自己也品出味来了，慢慢低下了头。

又讲了十几分钟，我一句都没听进去，只是撇着嘴冷笑。他也很沮丧，猪腰子脸憋成了猪腰子的颜色，哆哆嗦嗦地结束了这堂课，小琳示意我拿本子找他签名，我不假辞色地回绝："没带！"说完气哼哼地甩手出门，路上跟小琳大放厥词："这王八蛋是干什么的？行业中怎么会有这种东西？"小琳安慰我："郝哥，你别生气，其实他也是为了你好。"我转身质问："行业不是要培养高素质的人才吗？这就是你们的高素质？"她无言以对，这时"康熙"带着一个小伙子慢慢走来，我跟他打招呼，他视而不见，若无其事地走了过去，小琳扯扯我的衣角："别跟他说话，他带新人呢。"

这也是行业纪律：带新人时要六亲不认，哪怕遇见亲爹也不能问候。尤其不能让新人互相接触，在传销者看来，一个人爱思考就是毛病，一旦两个有毛病的人聚到一起，很容易就能揭穿谎言。这一招有名堂，叫做"防止交叉感染"。没错，新人就是病毒。

时间尚早，我们赶去五三市场买菜，走到中途，李新英来电说要一

起去，我和小琳沿着一条倒满垃圾的河沟慢慢闲逛，大概是怕我无聊，或者是怕刚才那位王总冷却了我干行业的热情，小琳比比画画地给我讲了一个励志故事，说某位农村大嫂死了老公，一个人带着女儿艰难过活，某年某月，不知哪个该死的把她骗进了传销团伙，考察七天之后，大嫂认定这是个发财机会，可她实在是太穷了，一分钱都没有，没办法，只能回家借。据小琳描述，此大嫂的人品显然不怎么样，因为谁都不肯借钱给她，跑遍了三乡五里、千家万户，只借到了一堆硬币和毛票，最后终于凑够了三千八百元，大嫂重回江西，申购时的场景动人至极，说大嫂把那袋硬币和毛票全倒在桌子上，一群人数啊数，数啊数，数了半天才数完，每个人都为大嫂的精神深深感动，连三条腿的凳子都流下了伤心的眼泪。

这样大嫂终于成了我们光荣的事业伙伴，可是没有“经营费用”，她又该何以自处？大嫂毕竟是大嫂，有办法：每天三点钟即起，在黑夜中狂奔数十里，在城乡结合部的大路上毛腰等待，很快菜贩子就要在此分发蔬菜，大嫂伫立风中，神情刚毅，宛如石碑上宁死不屈的巾帼英雄，等菜贩子们全部散去，大嫂豪迈出击，把地上的烂菜叶子一一捡起，然后拎回去卖给各个房间的事业伙伴。

正是靠着这种不靠谱的精神，大嫂像蟑螂一样顽强地活了下来，而且越干越来劲，只用一年时间就上了平台，后面的事不消细说，在未来的数年间，此大嫂必成一代人杰，不是到北京做官，就是到牛津读博，中国的未来就靠大嫂了。小琳语重心长地教导我：“郝哥你想想，她那样的人都能成功，你的条件比她好多了，要是不好好干，唉……”

那天晚上我在日记里是这么写的：听了小琳讲的故事，我想了很多。这是真话，我当时有两个感想：第一，连这么可怜的人都要骗，这帮家伙还有没有天良？第二，世上怎会有这么狠心的娘？丢下年幼的女儿不管，一个人跑到这里干这该死的行业，那可怜的小姑娘会不会饿死？可他们当然不会想这么多，干行业嘛，只要怀揣伟大理想，哪管什

么女儿死活？死了才好呢。

到了五三市场，胖祖师李新英迈着两条粗壮豪迈的腿吁吁赶来，还是原来的程序，一路问价，一路抱怨，白菜买不起，芋头买不起，连萝卜都买不起，最后还是走到后门外的地摊，在那里看见了一大堆莴苣叶子，老板开价一毛二，我们砍到一毛，买了二十斤，照样捆成两大捆，小心翼翼地提着往外走，小琳手上还有八毛钱的余额，她一直想吃红薯，刚过去问了一声，胖祖师发话了："不行！行业有规定，一翅（次）只能买一种！"我对小琳悄悄地做了个鬼脸，心想原来你也不守纪律。

莴苣叶还算新鲜，虽然没油没盐，可别有一股清香的滋味，我和小琳都很喜欢，各吃了满满一盆。饭后洗了半个小时的脑，在钟亭路附近又看到了"康熙"，他愁眉苦脸地蹲坐在一排栏杆下，我过去拍拍他的肩膀："哎，你们家来新人了？"他大惊失色，连连挥手，示意我赶快走开。我大为诧异，心想他身边也没有别人，何以紧张至此？路上小琳揭开了谜底，说那附近有个公厕，他的新人肯定上厕所去了，随时都会出来，我们还是别跟他打招呼的好。我叹了半天气，心想这算什么事呀，这么明显的骗局都看不破，这帮人的脑袋长哪去了？

回到住处，皮鞋先生和李新英正坐在一起密谈，我坐过去插了几句嘴，皮鞋先生突然想起一事，从钱包里掏出一张小纸条，小心翼翼地捧过来，非让我看看是什么意思。纸条上写着小半阙《一丛花令》："双鸳池沼水溶溶，南北小桥通。梯横画阁黄昏后，又还是，斜阳帘拢。"这里有两个错字："小桥"应是"小桡"，"斜阳"应作"斜月"，本来后面还有两句："沉恨细思，不如桃杏，犹解嫁春风。"这词不算佳妙，在《全宋词》中只能算二三流的作品，创作背景也有点下流，作者是宋代的绯衣秀才张子野，这人很不正经，某日他去勾引一个美貌尼姑，幽会之后回味无穷，一时得意就写了这首词，还雇人广为散发，据说把住持老尼姑气得狂吐鲜血。我问皮鞋先生："这纸条哪来的？"他说是庙里求来的卦签，我问他求什么，他不好意思了，羞答答地告诉我："求什么呢？求……咳，

就算求爱情吧。”

皮鞋先生是被他哥哥骗来的，其兄是黑道大侠，其弟也不含糊，在东莞的地下赌场里当过领班，正所谓“难兄难弟”。我长期居停广东，对地下赌场略有听闻，很怀疑他是吹牛，旁敲侧击地盘问了几次，没想到居然遇上了行家，这家伙说得头头是道：荷官如何培训，赌客如何召集，真不愧是博彩业的资深人士。当了半年领班，赌场被警察端了，他就从博彩业转向传销业，也算是跨界英豪。他本来有个女朋友，加入行业之后很快就吹了，皮鞋先生心有不甘，到处寻访巫婆妖人，也不知跑破了多少双皮鞋，终于在某个庙里求来了这张签，他认定此中藏有宇宙玄奥，可是无人能解，他也舍不得出那两块解卦钱，只好求教于我。

我当时还没读过这首词，更不了解创作背景，只能胡说八道了，站起来走了几步，说这张签不是什么好签，最多是个“中平”，对吧？皮鞋先生点头：“对，是个‘中下’。”这下我心里有底了，一句一句地给他讲解：“双鸳池沼水溶溶，南北小桥通。这句是说你们相处得不错，可是后来分开了，只能通过电话书信联系。”皮鞋先生又点头：“对，是这么回事。”我接着忽悠：“在中国诗词中，‘黄昏’、‘斜阳’都是萧索意象，不是什么好事，意思呢，就是说你们俩早晚要分手，以后各走各的路，恐怕连面都见不着了。”皮鞋先生大惊：“啊呀，这说得也太准了！”我洋洋得意地叼上一支烟，心想这还用算吗，你一个臭搞传销的，哪个姑娘会跟你谈恋爱？不分手才怪。

俗话说“婚姻是爱情的坟墓”，其实婚姻还不算厉害，传销才是真正的爱情杀手。只要进了传销窝，就如同进了幽冥地狱，除非把对方也拖进来，否则一定会情断义绝。一个在阳世，一个在阴间，再坚贞的爱情也敌不过幽明之隔。

皮鞋先生被女朋友抛弃了，李新英和小琳的经历也差不多，前者原来有个男友在三亚当水兵，两人谈了几年，也算得上郎情妾意，你侬我侬，后来她跑来做传销，说的没一句人话，干的没一件人事，水兵同学失

望之下就把她甩了。

小琳的故事更加惨烈，她原来的男友叫张中，小琳到上饶后一直打他的主意，打了无数电话，终于把张中骗到了上饶，这小伙很聪明，一进房间就知道事情不对，拉着小琳就往外走，谁敢阻拦他就对谁发怒，一路大吼大叫，一副不怕死的架势，把所有人都吓住了，小琳只好乖乖地跟他回三亚。可这孩子实在不算聪明，在家里待了几天，还是经不起李新英他们的拉拢诱惑，不顾家人劝阻、张中恳求，一个人又溜了回来。

我看过她的日记，在描述这段经历时，她时时提到"浑身没径（劲）"、"难受"、"伤心"，估计日子也不太好过。后面的事情可想而知，一个人执意要往火坑里跳，也只能由她去了，张中从此跟她断了联系，短信不回，电话不接，一段爱情就此告吹。

后来我常常劝她和张中复合，她这样回答："我知道他对我好，可是我的心早就被他伤透了。"我说是你伤人在先，你想想，人家千辛万苦把你救回去，你一声不发就跑回来，你说他会怎么想？小琳冷冷回应："谁离了谁还不能活？哼。"说时脸如寒霜，眉宇间隐隐有一股仇恨之意，我看了都有点害怕。

传销团伙中常常有人退出，行业中把他们称作"逃兵"或"懦夫"，这些"懦夫"都有一个共同的特点：消沉、沮丧，有的甚至会神经失常，可他们从不认为自己愚蠢，只恨别人不支持他，甚至会由此恨上整个社会。而传销团伙为激励成员，也经常会进行仇恨教育，把一切不幸都归到别人头上，"卧薪尝胆"、"报仇雪恨"这样的词屡见不鲜。

小琳给我讲过一个流传甚广的故事，说有个人被骗进了行业，这人太穷了，连三千八都交不起，只能四处借钱，可谁都不肯借给他，最后求到了一位朋友，这位朋友知道他在做传销，不仅不肯借钱，还把他羞辱了一通。这人当时就记下了深仇，咬着牙挺了下来，疯了似的干行业，两年之后终于上了平台，赚了几百万，可胸中怒火始终不熄，念念不忘当年的胯下之辱，一心只想报仇雪恨。不知想了多久，终于想到一个妙

计：去银行提了五十万，全换成一元一元的硬币，然后雇了辆车，把这五十万个硬币哗啦啦全倒在朋友门口，好大一座钱山！满村的人都惊呆了，这位英雄沉冤得雪，心中豪情激荡，在众目睽睽之下仰天长啸：某某某，你给我看着！当年我跟你借五千你都不给，现在，我给你五十万！说到这里，小琳像是想起了自己的遭遇，咬牙切齿地总结道："我们在这里干行业，肯定有很多人不理解、不支持，甚至还会有人嘲笑我们，不要紧！成功以后再让他知道我们的厉害！"

这故事肯定是编的：既然五千元没借到，那五十万就没必要还。未受滴水之恩，反以涌泉相报，这事干得大有古人之风，动机却很难理解：明明是去报仇，怎么反倒成了报恩？这算怎么回事？另外我也不相信他能拿出那么多钱，就算能拿得出，换五十万个硬币也是一件挺麻烦的事。费了天大的劲，只为搞一场没啥意思的行为艺术，看来英雄果然是用特殊材料制成的，如果不是得了失心疯，就肯定是脑袋被驴踢了。然而仔细一想，其中仇恨之意还是令人不寒而栗。

传销发展一日，这种仇恨教育就会持续一日。在不久的将来，也许每个幼儿园门口都要加派警力。但愿这只是危言耸听。

晚饭还是由我主厨，有了前一天的经验，我的技术大有长进，择菜、洗菜、擀面，干得风生水起，煮出的面片依然美味，可惜新住处不供应大蒜，只有中午剩下的半盆莴苣叶，这东西放了一个下午，颜色深绿发黑，但爽脆不减当时，清香之味犹在，我盛了两大勺拌在面里，菜叶绿，面片白，看着赏心悦目，稀里呼噜地吃了一大盆，然后拍拍肚子，点上一支"雄狮"，这烟太厉害，抽几口就得扶着墙长声咳嗽。很快他们也吃完了，我洗了碗，扫了地，坐在桌前写我的《转网日记》。还没写完，皮鞋先生回来了，带着一股浓浓的地下舞厅的味道："啊这个，现在开始交际，你，你，你！收拾东西！"

这次是大规模交际学，罗老汉夫妇、张振山和立华全部搬走，我心中好奇，悄悄问小琳："这是怎么了？怎么一下搬走这么多人？"她笑笑

揭晓答案:“你不是要当房配吗？这就是你的机会!”

我恍然大悟,点上一支烟刚抽几口,一个中年妇女背着蛇皮袋走了进来,此人脸圆眼小,留着齐耳短发,正是王志森的老婆,我赶紧叫“嫂子”,说了几桩王志森的糗事,她哈哈大笑,很快王志森也来了,一见我就啊呀大叫,丢下手里的脸盆猛扑上来,啪啪拍打我的后背:“太好了,我们兄弟又住到一起了!”我也很高兴,给他递了一支烟,互诉离别之情。不多时又来了两个人,一个圆头圆脑的小伙叫刘建威;还有一个二十六七岁的姑娘,长得很俏丽,举手投足间风致嫣然,这人叫代娟,好像是“康熙”的女朋友。把一切安顿好,众人环坐桌前,皮鞋先生威严扫视一圈:“啊这个,明天有新人要来,我们现在开个会,把一切该想的都想到,不要到时出错。”说着一指王志森的鼻子:“你,介绍一下新人的基本情况!”

这叫“会前会”,也不知哪个蠢货想出来的狗屁名字,主要议题就是商量怎样对付新人,这是团伙中的头等大事,为确保新人上当,组织上煞费心机,我们体系不算规范,可也自有其不传之秘,最重要的就是人员安排,每个人都是精心挑选出来的英勇之士:首先要有个领导,皮鞋先生是之;其次还要有个“引导人”,李新英是之;还要有个好厨子,刘建威是之;除此之外,新人房间里一定要有一两个薄有姿色、能说会道的小姑娘,如果来的是个女的,那就安排两个帅小伙,其作用一半是出卖色相,一半是活跃气氛,这角色由小琳扮演;俏丽的代娟不住这里,可她常常接待新人,积累了丰厚的经验,所以临时调来列席会议,这姑娘说话很有特点,尤其喜欢说“嗯哼”,这声音很古怪,我怎么学都学不会:“嗯”字发自口腔,“哼”字发自鼻孔,两字之间还要有一个或几个曼妙的转折,听来煞是妩媚,我想旧小说里常说的“嘤咛之声”就该是这意思,所以一直在心里叫她“嘤咛小姐”;我的角色叫“房配”,就是个跑龙套的,台词不多,动作任务倒不少,要端茶倒水、洗碗扫地,遇到尴尬场面还要及时救场,皮鞋先生这样教育我:“嘿,当房配可是门大学问,少

说话，多观察，我保证你能学到东西！”

新人是王志森的小舅子，市场表上这么写的：年龄：三十九岁；民族：汉族；学历：初中毕业；冒险精神：低；投资意识：低；发财欲望：有；兴趣爱好：无；忌讳：没什么忌讳……我们轮流观看，嘴里不时发出啧啧之声，就像在饭馆里传阅菜单。王嫂先发言，介绍了一下他兄弟的基本情况，谈到兴趣爱好时只有一句话：“我这个兄弟吧，没什么爱好，就是喜欢干活。”王志森插话：“对！闲不住，不是干这个，就是弄那个，哎呀，老实！”

“会前会”没有固定议程，与会者可以随意发言，常常说着说着就跑题了，嘻嘻哈哈地鬼混了半个钟头，皮鞋先生严肃起来：“时间不早了，说正经的，啊这个，我先宣布一些注意事项，第一是心态，接待新人嘛，啊这个，心态一定要放松，要自信，要有平常心！”我赶紧记下，皮鞋先生赞许地点点头，接着强调纪律，全是些鸡毛蒜皮的小事：房间卫生要搞好、脸盆水杯要放整齐、毛巾不能乱挂，一定要整整齐齐地挂到铁丝上；房间有几个人就摆几个人的生活用品，多出来的必须收好，防止新人见了起疑，“啊这个，尤其是文字资料，《业务洽谈》啦，《转网笔记》啦，一定要收好，千万不能让新人看到！”说完这些没词了，昂着脖子思考半天，我正等着记呢，没想他突然露齿一笑：“啊没了，就这些，新英，你补充一下。”

李新英抽抽鼻子站起来，神态极其庄严：“我强调几点：第一，接到新人，一定要记得提醒他给家里打电话，这个我们找（早）就强调过了，一定要寨（在）火车站打，不能到了房间寨（再）打，否着（则），一个电话就可能把你的市场全部破坏掉；第二，到了房间以后，你要跟他说：不好意尸（思），创业阶段，条件比较艰苦，不要介意。这是什么意师（思）呢？礼貌！态度一定要客气，我们都是高树（素）质的商人，一定要体现出我们的树（素）质；第山（三），大家要注意山（三）不谈：不谈公尸（司）、不谈制度、不谈万元收入六位数，还要注意彼耻（此）之间的称

呼,前山(三)天只叫名志(字),不能叫这个肿(总)那个肿(总)的,万一新人听见了,说不定就会想,啊,你们公尸(司)枕(怎)么那么多肿(总)啊?"

众人频频点头,轮到嘤咛小姐发言了,只见她嫣然一笑,轻启朱唇,款摆柳腰,声如黄莺啼谷之脆,色如三月春花之娇,指甲上还生了一根倒刺,她扯了几下没扯掉,时时放在嘴边用牙啃。先讲了几个失败的案例,接着慢悠悠地总结经验:对待新人要自然大方,不能冷冰冰地板着一张死人脸,可也不能热情得让人害怕;不能让新人闲着,要主动跟他攀谈,可是也不能没话找话地硬搭讪。

听到这里我突然想起一事,悄悄捅了王志森一下:"王哥,你们做的是什么规划?"王志森一拍巴掌:"嘿,我开了个饭店!"我颇感忧虑,说万一你小舅子发现没有饭店,他跟你发脾气怎么办?打你怎么办?王志森豪迈挥手:"他不敢!打我?放心吧,他没这个胆子,还反了他了!"我暗暗咋舌。

嘤咛小姐被我打断了话头,显得甚是不快,冷着眼等我们说完,撇撇嘴,又讲起了她的成功经验:"俗话说得好,接待无小事,每个细节都要想到,嗯哼,一定要做到滴水不漏,"说到这里问王志森,"新人的生活用品都买好了吧?"王志森回答:"都买好了,被子枕头、牙膏牙刷,全齐了!"嘤咛小姐点点头:"除了细心,还要注意跟进,要随时了解新人的思想动态,遇到异常情况要及时向领导汇报,嗯哼,千万不能自作主张,只要大家一起商量,嗯哼,什么事情都能解决!另外,还要做到一个察颜观色,他要不高兴,你就要尽量哄他高兴。另外,我强调一点:带新人一定不能发脾气,嗯哼,就算他打你骂你,你也必须,嗯哼,必须忍着,嗯哼!"

这段话很长,嘤咛之声不绝于耳,包括"第一班工作"怎么出,见到"对面老总"怎么介绍,如果新人对洗脑内容不理解,要怎么给他补课……每一条都讲得很细致:拜见"对面老总"要显得若无其事;讲完课

后不能说“谢谢”，免得让新人感觉中了圈套；下楼时一定让新人走前面，“因为有些人脾气不好，说不定，嗯哼嗯哼，他就会从背后打你……”

可想而知，这些措施必是传销团伙的血泪之谈，每一条经验背后都是一个沉甸甸的故事，朋友厮打、兄弟反目，二十年无人理会的历史，不知道这帮家伙摧毁了多少家庭、多少亲情。

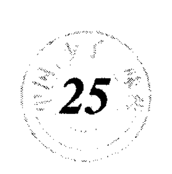
会议越开越热烈，众人踊跃发言，小琳强调的是细节，说地要扫净，菜要炒好，还要照顾到新人的口味，如果他喜欢吃辣的，那就多放辣椒；如果他喜欢吃酸的，那就多加陈醋。还没讲完，皮鞋先生噗地吐了个烟圈：“啊这个，我再补充两点，第一，新人来后，谁都别去动他的东西，更不准翻他的行李；第二，你们两个，”他指指王志森两口子，“这段时间勤快一点，行业干的就是一个精神面貌，啊这个，你们早上早起一点，家务活多干一点，嗯，也让他看看，你们到这之后有多大的变化！”李新英插话：“对了，还有一条坠（最）重要，不管出现什么情况，你们俩千万不能志（自）勾，千万不能志（自）已跟他谈行业，要谈就让我和刘肿（总）跟他谈，这条一定要记住！”王嫂连连点头，肯定觉得成功在望，嘴都笑歪了。我暗叹一声，心想这可是你的亲兄弟，你串通外人算计他也就罢了，怎么还能算计得这么高兴？良心何在？

众人发言完毕，皮鞋先生丢给我一支烟：“哥，你有什么看法，说出来让大家听听。”我心想为虎作伥的事可不能干，支支吾吾地推托，小琳不高兴了：“郝哥你这就不对了，你有那么多社会经验，怎么会没想法呢？说！”我只好敷衍几句，说第一，态度很重要，接待新人时应该不卑不亢；第二，尽量投其所好，他喜欢听的就多说，不喜欢听的就少说或者不说。这番话全是拾人牙慧，可中间用了几个成语，他们都觉得大有道理，啪啪地鼓掌，皮鞋先生表扬我：“哥，你说得真好！”说着提笔在纸上写了几个字，我心想坏了，这家伙不是要写进团伙的教科书里吧，那可真叫流毒无穷。

“会前会”开完了，接下来就要交钱，按团伙惯例，谁骗来的新人，谁

就要负责前三天的开销，王志森掏了半天，只掏出一张十块的，坐在那里手足无措，还是皮鞋先生大方，摸出一张百元大钞啪地拍在桌上："这一百块我先借给你，你改天取了再还我！"王志森诚惶诚恐地收下，一张老脸憋得通红，我心里一酸，低着头走进卧室。

床上放着两个塑料袋，里面装满了书本，这也是传销团伙的制度：每天睡前都要把文字资料集中收起，第二天再统一发放，其原因不太清楚，估计是怕泄密。我看看四周无人，赶紧把我的《业务洽谈》和《转网日记》取了出来，四顾无处可藏，只能裹在一堆脏衣服里。还没收好，皮鞋先生溜溜达达地走了进来，我心里一惊，把那堆脏衣服统统塞进一个纸袋，然后搓着手跟他抱怨："衣服都没得换了，全是脏的。"他皱着眉头教训我："哥，不是我说你，这儿不是你家！能洗就自己洗，你说你还好意思找别人帮你？"我无地自容，低头忏悔半天，乖乖地走出去干我的老本行：洗地拖地、煮醋消毒，干得十分卖力，表情也很逼真，小琳笑着竖起大拇指："郝哥，你真能干，好样的！"



用一个字来描述我的传销生活，那就是“饿”，不只是肠胃之饥，而是肉体与灵魂的双重饥饿，吃不饱固然难受，更煎熬的却是精神上的匮乏与空虚。我相信一个道理：一个人的富足不仅是金钱之富，更要看他心灵中能容纳多少与自身无关的东西。同样，一个民族的强大也绝不仅是 GDP 的强大，更要看其在精神领域有多少发明创造。

弗里德里希·谢林评价歌德，说“只要他还活着，德意志就不会孤独、不会贫穷。”而如果没有歌德这样的人，如果没有思想和艺术上的杰作，所谓富强就只是一句空话，建再多高楼、修再多机场，也只不过是一片布满高楼与机场的荒漠而已。老葛朗台的家里堆满黄金，可他依然是个孤独的穷光蛋；孔夫子绝粮陈蔡之间，连萝卜都没得吃，却照样笑嘻嘻地吹着口哨琢磨他的君子之道，子路前来问难，这老汉就说“吾道尚在，何穷之有？你懂个茄子。”在我看来，如果人有等级，这就是上等人和下等人的分别。

而传销者大多都是葛朗台似的俗物，小心眼中装不下任何闪亮之物，日思夜梦全是一团铜臭，精神上空虚得令人发指，一件衣服能评论

俩礼拜，一个无聊的笑话可以讲十几天，听到最后我直想哭。皮鞋先生读过高中，算是团伙中的知识分子，有天他忽然想起一句毛泽东的词："数风流人物，还看今朝"，他对此颇为倾倒，从早上六点到晚上九点，一直喃喃不绝地吟诵，光我听见的就不下二十遍，还有各种变化："数风流还看今朝"、"数人物还看今朝"、"数英雄还看今朝"，他对最后一个变化最满意，眨巴着小眼自赞自叹："嗯，英雄好，还是英雄好，数英雄——还——看——今——朝！"然后抬起头来征求我的意见，"哥，你觉得怎么样？"我哭笑不得，只能高声赞美："好！好文采！"

二〇一〇年一月二十日，因为新人要来，晨会暂时不开了，我们一直睡到七点多，王志森已经去车站接他小舅子了，我们也得加紧筹备，他们在家里打扫卫生，小琳带着我直奔八角塘市场，那时小贩们刚刚出摊，我们俩转了半天，终于看见两个卖馒头的，馒头有黄白两色，大小跟烟盒差不多，膨松柔软，看上去极为可口。第一家开价一块钱三个，小琳不同意，非要一块钱四个，老板死活不卖，只好去找第二家，站在泥水里激辩多时，终于达成协议：一块钱三个半。小琳掏出八块钱，老板数出二十八个馒头，小琳又开始耍赖："阿姨，多给两个嘛，多给两个嘛。"我也在旁边帮腔："就是，多给两个，凑个整数嘛。"那小贩被磨得没法，含愠带笑地斥责我们："咳，这俩人！好吧，再给你一个！"我们如获至宝，又买了两块钱的榨菜，提着二十九个馒头高高兴兴地往回走。

刚回住处，刘建威已经把稀饭熬好了，可不是以往那种清汤寡水的玩意儿，而是真正的大米粥，稠糊糊的，米香味腾腾扑鼻，表面上还浮着一层薄薄的米皮，我看得直咽口水。过了十几分钟，王志森带着新人回来了，一群人含笑相迎，七嘴八舌地寒暄，七手八脚地致意，场面热烈至极，像是在欢迎美国总统。我这种龙套插不上话，只能四处找活干，盛饭端碗、擦桌子、分板凳，忙得不亦乐乎。

新人叫张宏涛，个子不高，穿一件厚厚的黑外套，他长得很忠厚，大眼睛，浓眉毛，脸色黝黑发红，一看就是经过了多年的风霜劳苦。皮鞋

先生请他入座，众人各献殷勤，小琳给他递筷子，刘建威给他拿馒头，我也得有所表现，双手给他捧来一盆稀饭，皮鞋先生热情致辞："叔，到这儿就算到家了，千万别客气，多吃点！"李新英不甘示弱："叔，到这儿就涮（算）到家了，千万别客气，多吃点！"刘建威又来一遍，小琳再来一遍，只是用词稍有变化："叔叔，到了这儿就是一家人，你千万别客气！"张宏涛像是被这无端的热情吓住了，动作十分僵硬，在众人威逼利诱下勉强吃了两个馒头，然后双手抱臂，再也不肯吃了，一直呆呆地坐着，谁跟他说话他就对谁笑，笑得既憨厚又可怜。

对传销者而言，这顿饭可以算是丰盛早餐了，大米稀饭配榨菜，咸而有味，白馒头香，黄馒头甜，我放开肚皮猛嚼狠咽，喝了两盆粥，吃了五个馒头，吃完后打了个响亮的饱嗝，感觉十分愉快，看谁都像阔别已久的亲人。

吃完饭闲聊一会儿，该是带新人"出去转转"的时候了，王志森两口子带他先下楼，一群人挥手相送："叔，慢点啊。"等了几分钟，"引导人"李新英也下去了，我们几个相视而笑，皮鞋先生问我："哥，你觉得这人怎么样？"我点点头："嗯，是个老实人。"他咧着嘴笑："嗯，老实就好！"说完自顾自地走进了卧室，边走边摇，嘴里曼声吟唱："数风流，啊不，英雄，数——英雄——还看——今朝！"

当了房配，我还是要接受洗脑，那天的对面老总叫王芳，大约二十出头，圆圆的脸上有几颗淡淡的雀斑，表情很害羞，说几句就要脸红一下，口才烂极了，没逻辑、没观点、词不达意，结结巴巴地说了半个钟头，没一点实际内容。我心中冷笑，心想这就是她的演讲学功力，练了一年只练成个结巴，这要不练该是什么样？

洗完脑，小琳带我直奔八角塘市场，先买了一斤散装花生油，五块钱，油色暗浊，肯定是地沟油。然后买了两斤瓜子、两斤花生，旁边就是猪肉摊区，小琳问过十几个肉贩，最便宜的也要十块钱一斤，她生气了："这么贵，不买了！"说完气哼哼地拂袖而去，路上跟我解释，说新人

来的前三天叫“过年”,可过年也必须贯彻节俭精神,国家早就规定好了:这三天只能花一百元左右,最多也不能超过一百二。第一天是重头戏,预算五十元,早餐用去十元,剩下四十元要安排两餐,中午八个菜,晚上一顿饺子,所以必须打起十分精神,动用我们全部的“会计学”功力,力争让新人过一个丰盛而俭朴的好年。

这任务确实艰巨,我们转了半天,先用一块钱买了三斤豆芽,那肯定是全天下最苦的豆芽,根都烂了,颜色斑白灰暗,估计用漂白粉沤过。接着买了四斤胡萝卜,转身看见一车碧绿的小油菜,问了问价,八毛钱一斤,吃不起,只能怏怏走开,在旁边溅满泥点的小摊上买了一大堆散白菜叶子,这时已经快十一点了,小琳急忙给刘建威打电话,让他买三块豆腐、一包粉丝,如果有可能,最好再买点土豆和莲藕,吩咐完毕,又带着我转回猪肉摊,翻拣半天,挑了一块隔夜的猪膘肉,上秤一称,九两半,小琳赖掉五毛,只给了九元,不远处有个现场灌香肠的,小琳很是眼馋,痴痴凝望良久,咂巴着嘴大发议论:“这香肠肯定好吃,你看,那么多肥肉!”我豪气大发:“那就买几斤,我请大伙吃!”她斜我一眼:“耶,你倒有钱,可行业有纪律,有钱也不准你吃!”

午饭大排宴筵,菜式极为丰盛,有胡萝卜炒肉、豆芽炒肉、豆腐炒肉……每道菜都放了油,愕然还有一盆青菜蛋花汤,虽然只有一个鸡蛋,味道却殊为不俗。皮鞋先生在“会前会”上说过,事业伙伴们吃饭时应当保持优雅之风,千万不能在新人面前露出饿死鬼的本相,可美食当前,谁都忍不住了,一个个举箸如飞,鼓腮大嚼,还不能忽略了新人,李新英塞了满嘴的豆腐含混相劝:“叔,这豆腐好吃,寨(再)吃点,(寨)吃点。”张宏涛连连推让:“好,够了够了,我自己来,你吃你的!”这时皮鞋先生发话了:“叔,你到这以后感觉怎么样?”张宏涛老老实实地回答:“挺好的,你们……热情,挺好的。”皮鞋先生摇头晃脑地又问:“那你觉得我们像不像干传销的?”张宏涛愣了一下,慢慢地笑起来,样子既憨厚又狡黠:“嘿嘿,我正琢磨这事呢。”我黯然摇头,心想琢磨也是白琢

磨，现在不走，将来就更走不成了，最后肯定要上这伙骗子的当。

按照洗脑流程，他已经过了“揭谎言”这一关，虽然没看见他姐夫虚构的那家饭店，可他一点都没生气，如果我没猜错，接下来他就会听到万元收入和六位数，然后就会有老总告诉他这钱可赚、能赚，而且完全合法，恐怕到那时他连琢磨的力气都没有了，只能跟着这些谬论一步步滑入深渊。

如果要为中国选一个形象代言人，我觉得就该是张宏涛这样的人，他勤劳、善良、温柔、诚朴，虽然相处只有三天，却给我留下了极深的印象。这人不抽烟、不喝酒、不打牌、不听戏，几乎没有一点恶习，而且非常勤快，总跟我们抢活干。老舍先生说骆驼祥子“在地狱中都可以当个诚朴善良的好鬼”，张宏涛也是这种人。有天我问他：“张哥，你打过人没有？”他慢条斯理地回答：“没有，我从来不惹事。”还有一次我们在江边看夜景，不知怎么聊起了他的孩子，他有一儿一女，女儿读初中，儿子刚上小学，我问他孩子成绩如何，他咂咂嘴：“一般，唉，不听话。”我逗他：“那你不揍他？”他摇头：“下不去手啊，有时候他妈还打两下，我……我真是下不去手。”我叹口气，心想这是个多么好的人啊，江亢虎评唐诗曰“温柔敦厚”，这四个字完全可以用在他身上。想着想着有点心酸，我对自己发誓：一定要做点什么，绝不能眼睁睁地看着这么好的一个人就这么堕落下去。

吃过这顿豪华大餐，李新英说要带他爬云碧峰，这也是传销团伙对付新人的惯用伎俩之一，行业术语叫“消耗体力”，要想把新人留下，第一天尤为关键，必须从体力到精神全面将之打垮，云碧峰远在郊外，来回至少也有七八公里，加之山路崎岖，一路下来肯定累够呛，回来吃完饭往床上一躺，呼呼然就会睡死过去，根本没力气东想西想。

还是老规矩，王志森两口子带他先下，我们在房里又开了个碰头会，皮鞋先生做了总结发言，认为前途是光明又黑暗的，道路是平坦又曲折的，情况是乐观又不容乐观的，所以各位同志必须打起十二分精

神，戒骄戒躁，同心同德，无论如何也要把张宏涛拿下。话音刚落，李新英紧急反映了一个情况，说"揭谎言"时张宏涛有些抵触，可这人脾气好，说了一会儿也就没事了，希望各位同志提高警惕，宁可不说话，也不要说错话，还要注意各项细节，力争让新人消除顾虑，解除武装，直到他乖乖投降。说到这里，看了看表，说："哎呀，不找（早）了，我得肘（走）了。"转过身嗵嗵地跑了下去。

下午照常洗脑，小琳带我去见了一个叫王余粮的老汉，估计是困难时期出生的，否则应该不会取这种名字。王老汉形貌猥琐，一口焦黄的牙齿，说起话来宛如婴儿学步，一步一个跟头，讲两句就得休息一分钟，喝水、啃指甲、翻着白眼琢磨台词，想好之后再讲两句，然后再休息一分钟，再喝水、再啃指甲、再翻白眼，如此周而复始，说了半个钟头，一句正经的没有，全是一堆屁话。

我十分焦躁，可又不能发作，硬着头皮上完了这堂课，出来之后嘟嘟囔囔地抱怨："这都是什么人啊？这种水平怎么也能当上对面老总？"小琳耐心分解："事业伙伴的水平有高有低，你就迁就点吧，啊，其实呀，这不光是给你上课，也是给他们一个锻炼的机会。"然后教我一句行业格言，说每个人加入行业都要经过同样的成长历程，所谓"前三个月练腿，中三个月练嘴，后三个月练手"。前三个月是实习业务员，主要任务就是学习，必须在不同的窝点间窜来窜去，此之谓"练腿"；等到腿法练成，那就该给别人上课了，天天坐在新人面前讲那些屁话，直到把嘴皮磨得像鞋底那么厚，此之谓"练嘴"；等到嘴皮神功也练成，那就可以高枕无忧了，以后什么都不用干，只管安心数钱，此之谓"练手"；等到三大神功全部练成，不用说，早已经身登云台，名题麟阁，拍拍手天下响应，跺跺脚地裂天崩，要什么就有什么，喜欢谁就是谁，举天下之大，唯我独尊，举江湖之远，莫予毒也，真是羡慕死个人。

下午落了一场雨，张宏涛的云碧峰之游只能取消，一群人围着他唧唧喳喳地闲聊，个个笑容可掬，神情谄媚，情状十分肉麻。按照团伙规

定，客厅就是接待新人的主战场，有事没事都得在那坐着，严禁无故溜进卧室，更不得懒散躺卧，必须向新人展示出良好的精神风貌。

笑谈多时，张宏涛起身上厕所，刚关上门，我们就在后面相视而笑，皮鞋先生小声告诉王志森："这人行，肯定没问题！"王志森挠挠头："可是有个事啊，他……他好像对那个万元收入……嗯……不太相信。"李新英安慰他："没事，刚来都这样，过两天就好了，一会儿我寨（再）跟他说说。"这时厕所里响起了冲便池的声音，我们纷纷坐直，小琳笑着迎上去："叔叔，我给你倒杯水。"张宏涛憨厚地笑："我自己来，自己来就行，哎呀，你这孩子可真客气。"

要消除新人的警惕和顾虑，最好的办法就是一起包顿饺子，这也是传销团伙蒙骗新人的固定程序，材料早就备好了，胡萝卜加白菜再加一丁点肉，李新英和面，刘建威剁馅，王嫂擀皮，其他人围成一团，七手八脚地搓弄面团。王志森和张宏涛都是此中高手，包出的饺子浑圆周正，一看就是正经人干的活儿。我的手艺最差，包了十几个，每一个都丑得吓人，有月牙形的，有扁担形的，有的鬼头鬼脑，有的獐头鼠目，一群人看了都大笑。皮鞋先生心灵手巧，用饺子皮玩出了各种花样，有馄饨、有烧麦，还有四五个小笼包，造型简洁优美，可赏可玩。包到一半，我灵机一动，说要包两个硬币进去测测吉运，众人鼓掌叫好，我赶紧溜进卧室，门关不严，只能用屁股顶着，先把我的日记和几本材料卷成一个筒，然后拿牛仔裤紧紧缠住，外面裹上一层T恤、一件外套，塞进纸袋里摁严实，上面再丢上一双臭袜子，心想我必须赶紧离开才行，这些材料可太宝贵了。刚藏严实，听到外面有人提我的名字，好像是王志森的声音："你看看人家郝群，人家当过老师，自己还是个老板，他都能信，你怎么就不能信？"

因为这件事，我一直对张宏涛心怀愧疚，虽然我从没跟他谈过行业，可是我决不能回避事实，如果他也被骗进了传销团伙，我就是帮凶。我曾经跟他聊过天、打过牌，这叫"活跃气氛"；包饺子时我也曾逗他发

笑，这叫"消除紧张情绪"；更重要的是，他们经常会拿着我的假身份来蛊惑他。如果将来还能再见他，我愿意赔偿他在此事件中的全部损失，我应该、也必须承担我的责任。

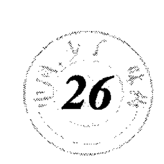
包完饺子，天已经黑了，趁着张宏涛上厕所，我向皮鞋先生请示："没烟了，出去买包烟行不行？"他威严地思索片刻："去吧，早点回来，别乱逛。"我得令下楼，这是多日来他们第一次允许我单独行动，感觉就像是劳改犯终于出了苦窑，心情甚是畅快，在八角塘的入口买了包"雄狮"，看看四周无人，飞快地跑进一家香肠店，买了一百元的香肠，转身进了一条小巷，巷子里泥水淋漓，也没什么人，我走到黑暗无人处，把那袋香肠系紧，"啪哒"一声丢在地上，又拿脚踢了两下，塑料袋上滚满了泥水，我俯身提起，大步流星地往回走，上楼之前还要有一番做作，用手搓了搓被寒风冻僵的脸，勉强挤出一个笑容，一路狂奔到六楼，然后拿拳头咚咚敲门："快来，你们快来，看看我捡到什么了？"

一群人呼啦围了上来，刘建威接过袋子，擦去泥水，突然"啊呀"一声大叫："香肠！"众人大喜，唧唧喳喳地议论起来，皮鞋先生："嗯，这香肠好，至少也得二十块钱一斤！"李新英嘴都合不上了："哈哈，真好，郝哥，你在哪儿捡的？"这故事我早就编好了，说当时我正从小巷归来，忽见有人骑着自行车疾驶而去，骑出不到十米，忽听"啪哒"一声，一个白白的东西从车上跌落下来，我还以为是垃圾呢，过去踢了一脚，咦？不对，有东西！伸手一捏，啊呀不得了，竟然是香肠！本想把那人叫回来，可他骑得太快，早就跑没影了。没奈何，只能提回来自己享用，想来是我的人品太好，否则哪会碰上这等好事？众人啧啧赞叹，只有小琳不太相信，大睁两眼问我："郝哥，这香肠不是你买的吧？"我摆出一副不以为然的神色："怎么可能？我钱多得花不完啊？买这玩意儿干什么？"

这顿饭几乎可以算是豪华盛宴了，刘建威把香肠切片，加少许葱花、少许蒜片，炒了满满一大盘，再加上刚煮熟的饺子，众人狂吞猛咽，吃得满嘴流油。

饭后玩了一会儿“斗地主”，我连连获胜，一时得意起来，挥着手招呼小琳：“陈总，给我倒杯水！”这个“总”字叫坏了，严重违反了房配的工作准则，他们全都紧张起来，小琳狠狠地瞪我一眼，我猛然醒悟，老老实实地闭上嘴，从此再也不敢嚣张。打完牌洗脚上床，皮鞋先生早就安排好了：他和刘建威睡客厅，我和王志森同睡小床，张宏涛独占一张大床。

我熄了灯，听着黑暗中渐渐四起的鼾声，始终在考虑一个问题：一个外地人，不远万里来到上饶，明明是自己花钱买的香肠，却偏要说是路边捡的，这是一种什么样的精神？想了半天没想明白，怀着一腔愤懑黯然睡去，睡梦中有个声音告诉我：这就是二百五被人卖了还帮人数钱的精神。



苏东坡讲过一种“深窟生活”，说某地有个很深的洞窟，洞中生活着一群龟和蛇，每当太阳升起，它们就会从黑暗中爬出，昂着头大口大口地吞咽阳光。在上饶的日子里，我常常想起这个画面，每次都觉得心酸，仿佛自己也变成了一条深窟之蛇，无食无水，只能不断地咀嚼记忆里的那一线阳光。

一些意义不明的东西时时浮起，有全真道士郝大通的诗：“黄羊化作白猿猴，猛虎留踪待赤牛。”好像是在某个道观里读到的。有庞统祠的对联：“真儒者不图文章名世，大丈夫当以马革裹尸。”有袁枚的《始皇陵咏》：“生则张良椎之荆轲刀，死则黄巢掘之项羽烧，居然一抔尚在临潼郊，隆然黄土浮而高。”不过想得最多的还是某部香港电影中的一句绕口令：麦当娜约了麦当雄到麦当劳道的麦当劳吃麦皮炖当归。仔细想想，这话真是没啥意思，可在那单调乏味的二十三天，我像中邪了一样，走路时会想到它，吃饭时会想到它，晚上一闭眼想的还是它，至少想过五十多遍，这完全没有道理，可我自己也不清楚究竟是为什么。

传销团伙有许多鬼魅伎俩，常常会让人在不知不觉中落入圈套，其

中最常用的就是“温水煮青蛙”：新人来后，第一天可以睡个懒觉，八点钟起床，第二天七点，第三天就要回归正常。吃饭也是如此，第一天八个菜，第二天六个菜，第三天就只能吃点剩菜，没剩菜就直接吃“行业饭”，从此再也不要想什么油水，除非能骗来新人，否则就只能吃那些没油没盐的豆芽、芋头或者烂菜叶子。

前一天吃得太好，我们久素的肠胃受不得这般大油水，第二天起床后纷纷冲进厕所，要排队，排到了则大畅其意，排不到就只能夹着屁股原地乱转，以前的便秘全都不治而愈——改拉稀了。王志森憋之不住，在厕所门前打了几个转，嗖地出门，飞一般冲到楼下找公厕去了，半天才回来，气喘吁吁地埋怨我：“哎呀，都是你的香肠害的！”皮鞋先生更厉害，直接躺倒，缩在被窝里直哼哼，每过半小时扶着墙去厕所观望一圈，出来时总带着一股半发酵的香肠味。

早饭还是馒头稀饭榨菜，可谁都没心思吃，只有张宏涛有滋有味地喝了一盆。饭后兵分几路，李新英和王志森夫妇带新人洗脑，小琳带我拜见对面老总，皮鞋先生拉稀拉到虚脱，哪儿都去不了，只能捂在被子里闷声叫唤，隔一会儿咕哝一声，听着像是伤风的牲口在打喷嚏。

那天上午又见了一位老总，我的记忆出问题了，只记得是个男的，可名字和相貌全都想不起来，讲的内容更是全无印象。出来后又去八角塘买菜，我向小琳请示，说行业知识都学完了，房配也当过了，看着别人天天往这打人，心里真是痒痒得很，你说我明天就回广州好不好？她沉思片刻，回答得煞有介事，像个油滑的小官僚：“嗯，我原则上同意，不过你最好再问问新英姐和庆利哥。”这下我有底了，一路抢着帮她拎菜，回家后也没闲着，扫地、烧水、擦桌子，皮鞋先生还躺在卧室里叫唤，我赶紧献殷勤，把自己的被子也给他盖上，他蠕动着拱出来：“哎哟，哎哟，谢谢哥。”我给他倒了一杯水，挤出一个十分肉麻的笑容，点头哈腰地又申请了一遍，他琢磨半晌，身体渐渐坐直，表情十分威严：“该学的都学到了？”

我连连点头:"学到了,学到了。"

"会当房配了?会带新人了?"

我说基本要领都掌握了,现在就缺实践了。

他托腮不语,两眼直直地盯着我,我被他看得有点心虚,赶紧给自己找借口:"你看我来了已经二十多天了,不发展不行啊,这个……"他缓缓点头:"嗯!好吧,我同意!"我长出一口气,这时张宏涛他们回来了,客厅里一片喧闹之声,他下床穿鞋,出门前低声下令:"把被子叠好!别让新人看见乱糟糟的!"我心里骂了一声"王八蛋",老老实实叠好被子,又摸了摸桌上装脏衣服的纸袋,还好,他们果然没动我的东西。

新人乍到传销团伙,其境况很像那个"蒙眼摸人"的游戏,什么都看不见,什么都摸不着,只能任人摆布,骨肉之亲也不会说真话,不仅如此,还要及时向组织上密报他的一举一动,一旦出现不良苗头,整个团伙就会动员起来,有的唱白脸,有的唱红脸,威逼之,利诱之,有时还要用一些欲擒故纵的花招:"不想干现在就可以走,没人拦你!"总之要挖空一切心思,使尽一切手段,务必要使新人服帖听话。

我们体系还算温和,在那些暴力传销团伙中,我相信很多跳楼伤人的惨案都是因为亲人告密引起的,我听过这样的事:某人把他正在读大学的弟弟骗进了传销团伙,弟弟发觉不对,动员哥哥一起逃跑,哥哥表面答应,转身就向上面报告,当天就把他弟弟关了起来,不让出门,一天天强迫洗脑。弟弟再三恳求,哥哥始终不为所动,过了三四天,那弟弟实在忍不住了,趁黑夜没人注意,推开窗户跳了下来,摔断了一条腿,然后一路爬到了火车站。这故事不知真假,但我相信一定会有这样的事,更惨的也不足为奇,这是一千万人的受害群体,什么样的事都有可能发生,然而细思其中的残酷之意,真是令人周身寒彻,当那丧尽天良的哥哥失败而归,他又该怎样面对自己断腿逃走的兄弟?

中国古代政治中有一些卑鄙的东西,鼓励告密就是其中之一。武则天设铜匭搜集情报,开启了一个告密时代;明朝皇帝四处派遣耳目监

听群臣，连谁家打麻将都清清楚楚。在这样的朝代，告密者总是能获取最大的利益，为了一个宏大的目标（甚至是卑鄙的目标），告密者不惜出卖家人、出卖朋友，陌生人更是不在话下。索尔仁尼琴在《古拉格群岛》中讲过一段话，说苏联的空气促使人们争当“告密工人”，并且认为自己不是告密，而是在帮助别人。这说的简直就是传销团伙。

在我看来，鼓励告密就是鼓励卑鄙和背信弃义，翻翻中国历史，最黑暗、最残酷的朝代往往就是告密者横行的朝代，为什么那时少有挺身而出的英雄？因为英雄背后永远都站着恶意的看客和阴险的密探。在这些朝代中，大多数人都将活在恐惧之中，畏惧权力、警惕同类、怀疑一切，随之而来的就是黑暗政治和整个社会的信任危机。传销团伙鼓励告密，二十年来已经为中国培养了超过一千万的告密人才，并将持续培养下去，这些人不可能成为什么商界精英，却必然会加剧中国社会日益严重的信任危机。

然而张宏涛对此全无查觉，他的姐姐、姐夫表面亲热，转过身就会向我们密报他的一举一动，他不仅不生气，反而越来越高兴。晚饭后我们带他去看上饶夜景，走过步行街，走上信江大桥，两岸灯火瞬间齐放，处处流光溢彩，张宏涛肯定是第一次看到这种景象，眼睛都直了，嘴里啧啧赞叹：“真好看！这城市就是比农村好啊。”接着回头对我感慨：“哈呀，这一趟来对了，回头把老婆子也叫来！”我不能明说，只能拐弯抹角地劝阻：“要是你们两口子都来了，孩子上学怎么办？”他说这个简单，住他爷爷奶奶家呗。我又问：“还有你那十几亩地呢，怎么办？不种了？”他笑起来：“咳，种地不挣钱，一年到头累死累活，一亩地也就挣个七八百块钱，哪有干行业轻松啊？”

我叹气不语，慢慢走过江边，看见一群中老年人正在灯光下跳舞，我们驻足观望，个个看得出神，小琳低声问我：“你会不会跳舞？”我吹牛：“那还用说？我当年在大学里当班长，专门教人跳舞！”她似乎不太相信，非要测试一下，我带她跳了一曲华尔兹，王志森看得大乐，啪啪在

旁边鼓掌。一曲跳罢，李新英也想试试，这时录音机里放的是一支伦巴舞曲，当年我最擅长的就是这个，带着她走进场中，先示范基本步法，然后拉起她的手正式开跳，估计这是她第一次跳舞，脸都羞红了，动作十分僵硬，走几步就会踩到我的脚。我对这姑娘一直没什么好感，觉得她又馋又懒，还有点阴险刻薄，可看她此刻的表情，心里还是有点伤感，想如果她没来干这该死的行业，也该是个善良单纯的好姑娘吧。

事实上，传销团伙就是个巨大的黑暗漩涡，只要当上经理，人性中的那点善就会被逐渐吞噬殆尽，只剩下邪恶、阴险、欺骗，以及对整个社会的不信任。几个月后，李新英也退出了团伙，据说是因为良心难安，嫂子一家就是被她骗去的，后来家破人亡，我相信嫂子不会给她什么好脸色。小琳跟我转述她的话："新英姐说过：在行业中干得越久，受伤害就越深。"我还以为她真正醒悟了，试着打了一个电话，李新英的反应极其冷淡："哟，你还敢给我打电话？"我问她过得怎么样，她咯咯地笑："我现在上高业了，过得很好啊。"我叹口气挂掉，心想我还是把人想得太简单了，经过了一年多的洗脑，她已经不再是个正常人，不能期待她的彻悟，也不能期待她的善良，她能记住的只有仇恨。

一月二十二日我起得最早，因为皮鞋先生就睡在客厅，我没敢开灯，摸着黑烧上开水，煮上稀饭，然后点上一支烟，在黑暗中默默回想这二十三天的种种经历。很快小琳也起来了，我低声告诉她："我今天就走了哦。"她点点头，一副恋恋不舍的样子。

这个年已经过完了，早饭没有馒头，所谓"稀饭"也只是一盆清水，好在还有两根香肠，刘建威炒了一盘，众人吃着香肠，喝着清水，神情都有点失落。只有张宏涛神色不变，李新英问他："叔，今天没馒头吃了，你不会介意吧？"张宏涛笑眯眯地回答："没事，你们都能这么吃，我也能！不介意，不介意，你们吃什么我就吃什么！"

喝完这盆清水，皮鞋先生开始给他算账，还是老套路：当实习业务员能赚一千一百四十元，当业务组长能赚一千三百三十元，这只是零花

钱，当上主任能赚两万多，相当于种几十亩地。

然后重头来了，皮鞋先生比比画画地讲解："叔，你看，只要你当上经理，在两年的时间内；至少能挣二十多万！啊这个，我问你，你在家里种地，种多少年能挣到二十四万？"张宏涛摇头："难，不可能，怎么可能挣这么多？"我们同时微笑，皮鞋先生笑得更欢："这两天你肯定经常听人提到万元收入、六位数什么的，你肯定不太相信，对吧？现在呢，这账就摆在你面前，你说你信不信？"张宏涛犹疑不答，皮鞋先生一拍胸脯："你放心吧，叔，我保证你能挣到这笔钱！你看看我们，你说我们傻吗？呆吗？要是挣不到钱，我们在这儿干什么？你再看看郝哥，人家大学毕业，还当过老师，要是这钱不能挣，你说他会在这儿干吗？"这下把他说服了，张宏涛看看我又看看他，满脸憨厚的笑："我没说不信，我信，我信！我就是想，二十四万啊，你说我怎么才能花得完？"一群人开怀大笑，皮鞋先生嘲笑他："我告诉你，二十四万不是什么大钱！只要你上了高业，一个月就能挣二十四万！现在你就发愁，将来还不得愁死啊？放心，有办法！你要是担心钱多了花不完，给我！我帮你花！"

满屋子欢声雷动，张宏涛也很高兴，又到了"出去转转"的时候，李新英带他下楼，皮鞋先生抖着脚问我："哥，你看这人怎么样？没什么问题吧？"我说没问题，看样子已经搞定了。他兴奋至极，在屋里四处乱窜，时而叉腰，时而挥手，唱得极为欢畅："数英雄人物啊，还看今朝——咿呀喂！"

趁他情绪高涨，我又一次提出要走，他慢慢冷静下来："这就走了？不用这么急吧？这样，你再出趟工作吧。"我只好答应，跟着小琳走了两公里，终于进了一栋小楼，楼上坐着一位豆芽形的青年，丝瓜脸，扁豆眉，嘴巴尖而红，好似熟透的灯笼椒；鼻子圆而歪，宛如挨了一锤的大瓣蒜，此人名叫张德庆，我一直在心里叫他"瓜菜哥"。这人还有点水平，至少口齿很清楚，先讲了他的来历，还是老一套：人生太残酷，社会太阴险，他不断思考，越思考就越苦恼，越苦恼就越聪明，摸遍了中国没摸到

发财之门，越来越觉得这世界不符合他的梦想，于是毅然决然地钻进了传销窝，从此隔绝红尘，终日持斋念咒，所有的歪经文他都背得烂熟，虽然比不上黑道刘大侠，成佛成仙也是指日可待的事。

介绍完这段辉煌经历，瓜菜哥双眉一挑："哥，你现在还有什么不明白的？说出来我们一起参谋参谋。"我的心早就飞出上饶了，哪有心思跟他啰唆，硬着头皮介绍了一下史法可等人的情况，请求他为我指点一条明路。

瓜菜哥沉思良久，断定广州的刘伟明可以搞，而且可以大搞，因为这人是个财主，而行业就需要这种傻而有钱的家伙，"我支持你，哥，要发展就发展最高端的，你想啊，要是你把他叫来，哈，而且能让他留下，肯定是一个黄金点！他有钱啊对不对？交钱之后他要发展吧？有什么样的推荐人，哈，就有什么样的业务员，肯定又是一个黄金点！到时候，你一条线就能产生好几个黄金点！哈，一条线就能做个几百份！我跟你说，干行业最高兴的就是这个！"

我大受鼓舞，又假模假式地向他请教了两个问题：第一，带新人有什么诀窍？第二，如果新人不听话怎么办？瓜菜哥张口就来，第一个问题简单，答案是"二十字真言"：以情动人、以理服人、察颜观色、旁敲侧击、无微不至；第二个问题复杂一些，瓜菜哥说了半天，内容还是那二十个字[㉓]。我心悦诚服，感激涕零地握住他的手："哎呀，今天真学到东西了，谢谢你！"瓜菜哥傲然一笑，在我的签名本上挥毫题词："少壮不努力，老大徒伤悲！！！相会于成功之巅！！！"然后依依不舍地送我出门，我心中冷笑，想瓜菜老大，你就等着伤悲吧，那个巅就在那儿杵着，要去你自己去，我可是要高飞远走了。拜拜，挨了一锤的大蒜们；拜拜，灯笼椒、扁豆和丝瓜们。

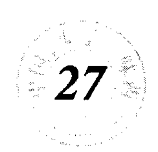
走回步行街已经十点多了，小琳要去八角塘买菜，而我坚持要回去收拾东西，争了半天，她勉强答应，不过有个条件：一定要等她回来才能走。我点头答应，刚走出几步，小琳在后面叫我："郝哥，记住，等我回来你才能

走!”我笑笑转身，她再叮嘱一遍:“等我回来你才能走!”我不耐烦，挥挥手走回住处，张宏涛他们早就回来了，听说我要走，人人唉声叹气。

我在上饶置办了不少东西，以后肯定用不着了，干脆送给他们，把一件呢子大衣给了张宏涛，搽脸的面霜和剃须刀给了王志森，皮鞋先生是最高领导，我怕他临时变卦，送了他一件长羽绒服。一切收拾停当，我把那个装脏衣服的纸袋塞进行囊，心想这无聊的日子终于结束了，虽然没挖出幕后黑手，总算收获颇丰。

刚要出门，李新英急煎煎地冲出来:“先别走，小琳说让你等等她!”很快小琳回来了，进门第一句话就问我:“你那些学习材料呢?”我心里一惊，脸上倒没表现出来:“都交给你了，我哪知道?”她狐疑地盯着我，我暗暗打定主意，心想无论如何也得把那几个本子带走，如果他们真敢搜查，我就豁出去硬来，反正是最后一天，当时刘建威不在场，估计张宏涛也不会伸手，只剩下王志森和一个皮鞋先生，打起来未必是我的对手，再说出门几十米就是大街，只要逃出这个门，量他们也不敢当众行凶。小琳琢磨半天，可能还是顾忌新人，没有立刻逼我开包检查。

我扬长而去，她和李新英送我出门，路上问我的行程安排，我说先到南昌找史法可，痛宰他一顿，然后回广州取我的旧手机，如果不出意外，我肯定会把刘伟明直接带来，她们俩都很高兴。走到步行街口，我心想汽车站太远，而且那里全是搞传销的，万一被他们发现我偷走了材料，肯定还要有一番纠缠，干脆坐出租车，司机开价八百元，我还到七百元，拉开车门坐了进去。她们俩在车外依依挥手，小琳深情告别:“郝哥，我等着你回来!”



赶到南昌已是下午三点,肚子饿得难受,当时馋肉都快馋疯了,我找了家肯德基,要了四块吮指原味鸡、一个嫩牛五方、一个老北京鸡肉卷,不一会儿全吃光了,留下好大一堆垃圾,旁边的人纷纷侧目。吃完后肚子很胀,可嘴巴还想吃,在柜台前转了一圈,一直琢磨要不要再买个汉堡包或玉米棒,犹豫半天还是放弃。到凯莱酒店开了一间房,已经十几天没洗过澡了,身上无处不痒,我放了一盆滚烫的水,跳进泡了二十分钟,幸福得连连叹气。刚爬出浴盆,小琳的短信来了:**郝哥,你到了没有?** 我回了一条:**刚住进酒店,史法可一会儿就来接我。**等了半天没见回复,我暗暗警惕起来,想这帮家伙机警得很,不会是发现了什么吧?

二〇一〇年一月二十二日,周五。我把十七个传销窝点的地址全部抄在纸上,然后打电话报案。那时快到下班时间了,一切都不太顺利。我先向工商局报案,对方说没有执法能力,让我找公安厅。我不死心,继续追问:“请问哪个部门负责打击传销?”对方极不情愿,支吾了半天才告诉我是公平交易处,又拨到公平交易处,一个男人接的,声音十分粗鲁:“什么事?找谁?”

我说我要报案。

“报什么案？”

我说是传销。

对方极不耐烦：“我们没有执法能力，找公安厅！”我刚想解释，对方“砰”的一声把电话挂了。

没办法，只能找公安厅，对方说离得太远，建议我找上饶市局。说实话，我对此真有点害怕，此前我们天天都在上饶市局门口转悠，可从来没人干涉我们的行动。传销团伙中还有许多传言，说当地政府多么支持我们的行业，各位老总跟当地领导的关系多么密切……这些当然都是假话，可身处其中，根本没有能力仔细分析，听得多了，心里自然就有阴影，犹豫半天，还是硬着头皮打过去，没想到白担心了，我从114查到两个号码，一个无人应答，另一个接的是自动传真机，我听着那长长的刺耳的嘀嘀声，心里一阵沮丧，脑袋也迷糊起来，想难道传销者说的都是真的？

晚上出版社的陈社长请吃饭，还有建国老师和小倪老师，陈社长是我的前辈，为人渊博风趣，多年前我就读过他那本著名的书。另外几位也都是见多识广的聪明人，对于刚出传销窝的我来说，能跟他们聊天，简直就是莫大的享受，我们谈天说地，从国际政治聊到社会民生，从文学艺术聊到历史掌故，说到书法，我大发谬论，说我从来都不喜欢苏东坡的字，墨猪嘛，有什么好看的？还有郑板桥的六分半，那叫什么字？

陈社长笑眯眯地教育我：“艺术鉴赏有两个要点：一是专业素养，二是人文精神，苏东坡和郑板桥的书法也许不如颜柳欧赵，可价值不见得就比他们低，因为他们的作品中有浓郁的人文精神，说得通俗点，就是他们矫矫不群的个性。”这话大有道理，我心悦诚服：“说得好！长见识了，唉，自由世界就是好啊。”满座人哈哈大笑。

我不厌其烦地描述这些细节，主要就是因为那异常强烈的饥饿感，经过那二十三天的黑暗生涯，再吃正常的饭、说正常的话，竟然会有难

以名状的幸福之感，每一句话都如甘露，每一丝空气都如美酒，座中妙语连珠，议论风生，我渐渐有了一股醺醺之意，但心里依然明白，这就是自由的味道。

接下来两天是公休日，办不了什么事，我用建国老师的电脑打了一份《报案材料》，他又给我引荐了《江南都市报》的杨总，在杨总的安排下，涂永晖和邹晓华两位记者带着我正式向经侦大队报案。经过一番周折，我于一月二十五日重返上饶，《江南都市报》派了一辆车，同行的还有邹晓华和摄影记者李伟。到上饶时天已经黑了，经侦队的程队长在高速路口接到我们，去他的办公室坐了一会儿，按我的意思，最好当天夜里就开始抓捕，可部署不及，约定在第二天中午十二点统一行动。

那段时间我莫名紧张，到和平酒店开了两间房，刚出电梯，走廊尽头有人忽然探出头来，与我对视一眼，倏地缩了回去，看模样好像就是刘庆松，我心里一惊，赶紧溜进房间，心中忐忑不定，邹晓华问我怎么回事，我低声告诉他："刚才那人好像就是团伙中的头目。"他也紧张起来，出去转了一圈，说没看到人。我越想越不安，倒不是担心自身安危，而是怕走漏了风声，这帮家伙狡猾得很，说不定一夜之间就跑没影了。跟两位记者商量了一会儿，我又给小琳发了一条短信：**刚到广州，满城灯火，心情真好**。半天没见回复，我们三个面面相觑，正焦躁时，手机响了，小琳回复：**到了就好，保重**。我如释重负，慢慢地躺到床上，心情很奇怪，有点兴奋，还有点难过，自己也不明白出了什么问题。

第二天九点多赶到经侦队，以前我经常在那转悠，怕被传销者认出，我头上扣了一个李伟的帽兜，鼻子上架了一副茶色眼镜，遮挡得十分严实，可还是紧张，一直伏在车里不敢露头。上饶警方对这次活动非常重视，连工商、民政，一共出动了四百多人，分为六支队伍，我们跟着北门派出所一起行动，在那里吃了顿工作餐，还没吃完，程队长的电话来了，说根据手机定位，现在小琳就在步行街上。

我们大为振奋，开着车就往步行街赶，刚开出不远，对面两男一女

慢慢地游荡过来，我眼尖，一眼就认出来了，狠狠地给了邹晓华一拳："看，就是那个，穿白裤子的！"他也很高兴："没看错？"我说绝对没看错，李伟忙不迭地提醒我趴下："快，趴下趴下！别让他们看见！"我赶紧伏低，他举起相机嚓嚓拍照。

小琳他们走得慢，我们开得也慢，一直不远不近地跟着。那两个男的中有一个我认识，就是那位便秘的厨师杨正龙，另外那个肯定是他骗来的新人。转过几条街，他们走进了一栋小楼，正是那位瓜菜哥的住处，这时已经快十二点了，楼下的干警早已部署到位，我让司机把车开到隐蔽处，一直在那里等着，很快干警们冲上楼，开始很安静，一会儿就响起了乒乒乓乓的声音，估计是在抓捕和搜查。

根据我的了解，全国各地打击传销办法都差不多：没收他们的学习资料，砸烂他们的生活用品，往被子上、床上泼上几盆凉水，最后再把房门锁死，防止他们再回来作案。我跟一些地方官员聊过，他们都赞同：这不是什么好办法，可事实上也没有什么好办法。唯一的效果就是把他们暂时驱离，从一个城市搬到另一个城市，相当于驱蝗入邻县，可蝗灾终不可免。在这过程中确实会有人退出，可大部分都会留下来继续骗人。传销屡打不绝，这正是原因之一。

过了大约二十分钟，人陆陆续续地下来了，有小琳、杨正龙、瓜菜哥，还有那位长得很帅的张总，每个人都拿着一张《共建和谐，远离传销》的传单，另一只手搭着前边人的肩头，他们低着头，唉声叹气地走过长街。我们的车远远跟着，看着他们步履蹒跚的样子，我心里忽然有种无端的伤感，好像做错了什么事，可怎么都想不出错在哪里。

到下午两点，抓捕行动结束，光北门派出所院里就站了近四十号人，我悄悄上楼，程队长希望我能够下去指认廖东、王浩和刘庆松，我还是有点紧张，他也看出来了，给我找来一件警服，我穿上后勇气倍增，堂堂正正地走到他们面前，所有人都有点吃惊，龙师父愕然瞪眼，罗老汉黯然低头，瓜菜哥不敢与我对视，悄悄地扭过头去，只有小琳最勇敢，一

直目不转睛地盯着我，表情十分轻蔑，嘴角还挂着一丝冷冷的笑，像是女英雄在刑场上斥责叛徒。我转了两圈，没发现那三个大头目，只能怅怅地回去复命，心想大鱼都跑了，只抓些小虾有什么用？

按我原来的想法，最好能给这些传销者开个学习班，我甚至还准备了一份讲课提纲，希望能给他们解释清楚这个骗局，可那天抓的人实在太多了，根据《江南都市报》第二天的报道，那天一共端掉二十三个窝点（其中有六个是当地警方自己掌握的线索），抓了一百五十七个人，这些人大多都是受害者，既不能抓，也不能关，更重要的是警力不足，实在没有能力处置如此庞大的传销队伍。程队长告诉我，最晚下班之前就要把这些人遣散，因为那三个大的没抓住，他担心我遭到报复，要求我必须在那之前离开上饶。

我只有两个小时，集中上课是不可能了，只能单独谈话，先把小琳叫上来，她十分镇静，见到我满面嘲讽："哟，挺威风嘛。"我问她："你知不知道自己在做什么？"她瞪眼回答："我没做坏事！"我说如果你没做坏事，警察为什么要抓你？她哧地一笑："这还不简单？国家的宏观调控嘛。"旁边邹晓华忍不住了："什么宏观调控？你以为这么多人陪你过家家呢？"小琳冷冷地瞥他一眼，闭上嘴不说话，其意甚是倔强。我劝了半天，可她一句都听不进去，也坚决不肯跟我回南昌，反而推心置腹地问我："郝哥，我问你，我们这些人会怎么样？会坐牢吗？"

我说不会。

她又问："那会拘留吗？"

我说也不会。

"那是不是还要把我们放了？"

我点点头。她哼了一声："我就知道！如果我们真犯了法，为什么不抓我们去坐牢？这不是宏观调控又是什么？"

我无言以对，邹晓华赶紧解释，说警力不足，你们大多数也是受害者……她无动于衷，一直冷冷地看着。我想这事急不得，先让她下去冷

静冷静再说。接着把龙师父和罗老汉夫妇叫上来，跟他们逐一谈话，其实全是白费口舌，经过长期的洗脑，这些人早已心如铁石，那些愚蠢的概念在他们的脑海中深深地扎下了根，要想在十几分钟之内劝得他们回心转意，简直就是痴心妄想。

我重回上饶有两个目的：一是端掉这个团伙；二是把小琳救出来，早在去上饶之前，我和小庞就定下一个目标：力争把小琳劝回三亚。在最初的几天，我一直试图做她的思想工作，一条条批驳那些荒谬的理论，她一直敷衍，有时也会假装赞成，可转过身就会向团伙头目报告。我那时常常奇怪：为什么我前一天说过的话，第二天就会有“对面老总”提及？慢慢地发现了这个秘密，真是惊出了一身冷汗。

我相信，如果那时真的发生了什么极端事件，她一定不会帮我说话，只会站在一边鼓掌叫好，因为行业的敌人就是她的敌人。在后来的日子里，她一直是我的领导，命令我干活，禁止我外出，这也不行，那也不准，连基本的人身自由都被剥夺了，按说我应该恨她，可经过了二十三天的相处，却怎么也恨不起来，甚至还有点喜欢她，我必须承认，这不是什么正常的情感。

一九七三年八月二十三日，两名歹徒在斯德哥尔摩持枪劫持了四名银行职员，与警方周旋了一百三十个小时之后，两名歹徒释放了人质，缴枪投降。然而几个月后，这四名银行职员却对劫匪表现出了异乎寻常的情感，不仅不恨他们，反而给予怜悯和同情，甚至会筹钱帮两名劫匪请律师，其中一名女职员居然还爱上了劫匪。这就是现在耳熟能详的“斯德哥尔摩综合症”的起源。

说别人容易，分析自己就要困难得多，在后来的几个月，我渐渐省悟：原来我也是斯德哥尔摩综合症的患者。我之所以对小琳产生好感，并不是因为她身上具有某种打动我的品质，而是因为奴役本身。她管我很严，可是又允许我每天早上吃两个包子；她不准我看书，可是又会偶尔带我去书店翻上两页。我自问可以算得上铁石心肠，可还是会为

这点小小恩惠心怀感激，并且渐渐地产生了依赖感，把她当作是自己在传销团伙中的唯一亲人。而这正是斯德哥尔摩综合症的典型症状。

这是我在传销团伙中的重要体验：每个人都可能爱上奴役自己的人，只要他稍微表现出一点善意，跪着的人就会感激涕零。斯德哥尔摩并不遥远。

天快黑了，我们都很着急，再一次把小琳叫上来，七嘴八舌地劝她，她还是听不进去，一定要留下来继续干行业。我几乎要放弃了，突然想到一个主意：这姑娘比较重视面子，干脆就用面子之事来吓吓她。我清清嗓子："我们马上就要回南昌，你想走就跟我们一起上车；要是不想走，我也不会看着你继续害人，"我指指李伟，"他拍了你的照片，我跟你发誓：只要你还在这里骗人，我一定会把你的照片登在《南国都市报》上，到时你的亲戚朋友都会知道你在这儿做传销，你看着办吧。"

这办法果然有效，她犹豫半天，勉勉强强地答应了。走出派出所的大门，她依依不舍地跟她的事业伙伴们挥手，眼泪都快下来了。李伟给我递了一支烟，说这女孩真是不怎么聪明，被人骗了还帮人数钱呢。邹晓华大笑："咳，要真是聪明人就不会被人洗脑了，你看看，这都是些什么人啊？"我叹口气，心想这话只说对了一半，真正的聪明人不会上他们的当，可只要进了传销窝，再聪明的人也难免会变成白痴。

开到半路，我接到了李新英的电话："哟，郝哥，你回来了，枕（怎）么不跟我们打个招呼啊？"我说打过了，我招呼的声音还挺大。她讽刺我："你这翅（次）立了大功了，恭喜你啊。"我说你清醒点吧，这不是什么连锁销售，就是传销，你不要再害人了！她不淡定了，声嘶力竭地嚷嚷："我不跟你说！你把手机给小琳，我要跟她说话！"我不肯给，她急了，在电话里声声怒吼，连斥带骂，旁边邹晓华火了："他妈的，这是什么人啊？害人还敢这么嚣张！我这就给程队长打电话，抓起来再说！"

小琳最终还是接了那个电话，可她一直不肯告诉我李新英说了什么。但我相信，所有的传销者都没受什么损失，他们见惯了，听多了，丝

毫不会在意，绝对动摇不了他们干行业的信心。

在接下来的三天里，我给小琳安排了多场阵容豪华的反洗脑课程，在大学、寺庙、风景名胜、豪华餐厅，出场的有记者、编辑、报社主编，还有陈社长这样的高人，可谁都没能把她劝服，她那小小的脑袋里好像灌满了铅汁，炮打不动，雷劈不开，一句话都听不进去。最后还是建国老师的电脑帮了大忙，有天我在网络上搜到了中央电视台的一段视频，讲的是吉林四平的传销窝点，警察前去解救时，一个中年妇女披头散发地抱着一根栏杆号叫："我不回去！我死也不回去！"小琳对此颇有感触，沉默了半晌，幽幽地告诉我："这个人好像就是我哦。"我心中狂喜，还以为她真的想通了，第二天就把她送回了三亚，后来才知道，原来她并不认为自己做了什么坏事，只是觉得那女人的形象比较难看。或许在将来的某一天，她还会走进某个传销窝点，继续被骗，继续骗人，然后毁掉自己的青春，毁掉自己的一生。

她本来是个单纯善良的好姑娘，她妈妈很早就过世了，父亲再娶，她和继母相处得不太好。她们家开了个经营烟酒糖茶的小店，她从六岁开始就帮着料理一切：进货、卖货、记账，我甚至能想到那个六岁的小姑娘站在柜台后娇羞可爱的样子。她很坚强，从不在别人面前流泪。她告诉我：她只想多赚点钱，给妹妹交学费，给弟弟买新衣服，让父亲不至于那么累。

她只有二十岁，还是个孩子。

我的事迹见报之后，有位叫"王舒天下"的朋友给我留言，语中不乏讽刺：恭喜你制造了一个"假新闻"，你那个传销窝点根本没有被端掉，不信你再去上饶看，说不定还在原来那屋里，如果不在，你在那个城市里逛，还能碰到那些人的。

我不愿意承认，可必须承认：他说的是真的。我自以为做了一件好事，自以为帮了很多人，可事实证明，我只是做了一场可耻的秀，不仅没有让他们脱离苦难，反而在他们的伤口上撒了一层盐。就在我离开不

久,他们重又聚到了一起,继续做传销,继续洗脑,继续欺骗自己的家人和朋友。几个月后,这个团伙搬到了湖南邵阳,有几个人离开了,可大多数都还在,我相信他们还在吃三毛五的菜,睡着一扯就烂的棉絮,却依然抱着那个五百万的绝望之梦。

他们的房门被钉死,他们的生活用品被砸烂。可是没关系,当他们重新聚拢,他们会再买新的。他们很穷,可是他们满怀信心。他们无知,可是他们满怀信心。他们倾家荡产、家破人亡,可是没关系,他们满怀信心。

我不能责怪警方,是的,警力有限,对付不了数以千万计的传销者;我也无权责怪政府,是的,资金有限,不能把每位传销者都遣送回家;我谁都不能责怪,最后只能责怪自己:对不起,是我多事。

那些善良而单纯的人们,那些连袜子都买不起的人们,那些一生受苦、一生不曾作恶的人们,我一直想大声问你;那令人窒息的二十多天里,我想大声问你;在电视访谈中,我想大声问你,可我始终没能问出声。现在,在这里,我大声问你:你如此朴实,如此善良,可你怎能如此无知?

我在云碧峰上见过一只小小的蜥蜴,它躲在石头下面,一直仰望着树叶上的一滴水,像是在等待它滴落下来。太阳落山时,那滴水已经干了,而蜥蜴还在那里。

(全文完)

本书提到的各个公司及人物,如果有不尽不实之处,或事涉诽谤,作者愿承担全部责任。

附注：

①本书几个章节曾经节选发表于《南都周刊》，此数字系该刊向中国反传销联盟调查得来。

②中国加入WTO是在二○○一年，不是她说的二○○二年。“八年关税保护期”的说法我没有查到出处，可以断定是他们编造的谎言。下文提到的“国际法庭、二百七十亿”全是无稽之谈。

③这里是我记错了。关贸总协定于一九四七年签订，一九四八年生效。

④二○○八年七月号的《中国财富》杂志刊载了记者伍志远的署名文章《揭开传销六大谜局》，就“引进”问题专门采访了商务部的秘书，原文如下：“所谓引进‘连锁销售’的说法纯属捏造。商务部的回复是：商务部对此说法很震惊，他们会严查；所谓广西的‘连锁销售’是国家暗中支持和默许的，更是无稽之谈；除了国家审批的二十家直销企业，国家绝不可能支持任何其他人从事直销活动。”

⑤具体账目如下：

实习业务员要拉一名下线（或做够两份）才能升组长，这阶段的提成比例为570元，$570\times2=1140$ 元

业务组长要做够9份（人）才能晋升，提成比例为190元，$190\times(9-2)=1330$ 元

业务主任要做够64份（人）才能晋升，提成比例为380元，$380\times(64-9)=20900$ 元

业务经理要做够600份（人）才能晋升，提成比例为456元，$(600-64)\times456=244416$ 元

⑥以上总数为267786元，传销团伙中号称“当收入达到一定标准，要依法缴纳个人所得税”，税率为10%，因此要再扣除26532元。我断定这是谎言，因为个人所得税是累进税制，计算方法也比较复杂，不可能是一个固定的数字10%。另外，我绝不相信幕后的那个骗子会履行纳税义务。

⑦关于行业是否违法的问题，我在“天津天狮”的成员笔记中看过一段精彩的讲话，诸君可以借此了解传销洗脑的基本套路，其中的错别字和语法错误都按原文抄录：

“天津大邱庄党委书记余（禹）作敏曾说过：国家允许我干的，我不干，因为那里面没有商机了。国家不允许干的，我也坚决不干，（因为）就算赚到钱了，我也没命去享受，一颗花生米就把我解决了。国家既没允许我干的，也没说不允许我干的，我才坚决要干，因为那里面才能

（有）商机，因为这个行业他（它）也是个新鲜事物，就比如以前的婚姻法规定，一对新婚夫妇只能生一个小孩，由于人们生活水平不断提高，有一对新婚夫妇，火（活）儿好，生了一对双胞胎，他可不可能把两（个）孩子抱起来比一比看那（哪）个丑一点，把他掐死呀？【不可能】所以现在的婚姻法规定，一对夫妇只生一胎，这一胎可以是二（两）个，也可以是四五个，只要你火（活）好，生几个都可以。

“在（再）打个比方，比如说，你今天心情好，看到一个长的（得）非常怪非常丑陋的人在一个垃圾堆里捡食物吃的时候，这时我正如（好）路过，看他不顺眼，拿起一块砖把他拍死了，然后流出来的是蓝色的血，110 把我抓起来，经法医鉴定，他是个外星人，我国法律没有说打死外星人是犯法的，这时把我无罪释放了。这小弟看到我杀了人没犯法，于是他找了一个怪里怪气的人杀死了，这时流出来的是红色的血，经法医鉴定，他是个地球人，这时把他（这小弟）抓起来了，那我杀的那外星人就等于是个新生物。

“这行业只是个代名词，取决于人的做法，人正行业正，人歪行业歪，例如，大家说菜刀好不好？【好】说好也好，说不好也不好，如果拿在厨师手里，他能做出美味佳肴的饭菜；如果拿在杀人犯的手里，他（它）就是杀人的工具。如果今天我儿子过生日，请了一个厨师，他用这把菜刀做出了美味佳肴，招待了我的亲朋好友，这个我为了感谢这个厨师，晚上我亲自下厨答谢他，谁知他菜做的（得）好，却不胜酒量，三杯酒下肚就醉了，跟我的朋友发生了口角，拿起了那把菜刀把我朋友砍了，我报警，110 来了，是把厨师带走，还是把菜刀带走啊？【厨师】菜刀它不可能蹦起来把我朋友砍了，所以做什么事都取决于人的做法。

“例：大家说网吧好不好？【好】年轻人都（到）网吧查查资料，看看电影，聊聊天，非常的（地）方便，由于老板一小时只收两元钱，他嫌钱来得慢，于是把黄色网站打开了，吸引了一些未成年人，腐蚀了青少年的身性（心）健康，这时被公安机关发现后查封了，我想请问大是（家），公安是把网吧带走，还是把网吧老板带走啊？【老板】

“例：大家说美容美发好不好？【好】美容美发是二十世纪八十年代从韩国引进的，男士进去理发，理发看起来比较精神；女人进去染个发，拉个直发，出来时显的（得）漂亮，由于老板嫌三五块来的（得）慢，于是在社会上请了一些自甘堕落的女孩子在里面搞起个（了）色情服务，这时被公安机关发现了，于是把老板带走，还是把美发厅带走？【老板】

“我想请问大家小卖部好不好？【好】他在里面卖点烟酒副食的东西，大家非常方便，由于老板嫌钱来的（得）慢，于是在店里卖起了枪支毒品，这时被公安机关发现了，我想请问大家，是把老板带走，还是把小卖部带走？【老板】

“例：你在课堂听完课，心情不爽，看到一个人不人鬼不兔（鬼）的，这时你捡起一块砖头把这个拍死了，这时被公安机关抓住了，我想请问大家，是把你人带走，还是把行业带走？【人】”

大多数传销团伙都是用这样的方式洗脑，其中常识错误，逻辑混乱，既弱智又可笑，我真是懒得置评。

⑧传销在英文中称为 Pyramid Selling，又称"金字塔计划"，是指发起人用高额回报引诱下线交钱，并用后加入者的钱回报给先加入者，使此模式得以持续发展。这种行为在全世界都属犯罪行为，各国法律均予以禁止。

⑨香港公司注册处综合资讯系统（ICRIS）网上查册中心可以查询在港注册公司的基本情况，经查询，"香港华兴国际贸易公司"及下文中提到的"香港腾飞"、"香港鸿顺"都未登记注册。该中心网址：http://www.icris.cr.gov.hk/csci/

⑩按照比较正规的解释，黄金点只有一份产品，那份产品作价 500 元，另外的 10 份没有产品，所以定价 3300 元。我所在的团伙非常不正规，没人明白这个道理，还以为是国家给的特别优惠。

⑪截至本书出版时，该网站仍在运行。

⑫异地连锁团伙都有一个"出局制"，做够六百份之后，升至高级业务员，按传销者的说法，这时就可以什么都不做，只管安心收钱，等到他的三个下线也升到高业，他就会出局，不再收一分钱。因为每个人升至高业的时间不同，收钱的时间长短不同，下线再发展下线的速度也不同，再加上晋升中的种种限制，这数字根本无法准确计算。

根据比较正式的说法，做黄金点可以赚七百一十万，第一个三千八百元可以赚三百八十万，一千倍的回报率。另外的十份，每份可以赚三十三万，一百倍的回报率。而经我考证，这"百倍的回报率"没有任何依据，连像样的说法都没一个，纯属信口开河。

⑬我所在的团伙规定：每人只能发放三次机会，其中有相当一部分已经拉够三名下线，不能再继续发展。

⑭五级三阶制，又称"五级三节制"，简称"五三制"，五个级别指的是实习业务员（一至二份）、业务组长（三至九份）、业务主任（十至六十四份）、业务经理（六十五至五百九十九份）和高级业务员（六百份以上），有时也会有英文字母表示，即：E 级业务员、D 级业务员……A 级业务员。

三个晋升阶段的第一阶段是由 E 到 D 到 C，只要份额达到（十份），当月当日晋升；第二阶段是由 C 到 B，有两个条件：份额满六十五份、两名直接主任，次月一日晋升；第三阶段是由 B 到 A，也有两个条件：份额满六百份、三名直接经理，隔月一日晋升。

"五三制"的起源有多种说法，一说由日本人发明，一说由台湾人发明，也有论者认为是从著名的"庞氏骗局"改头换面而来。我个人倾向于后者。

"五三制"是传销最重要的标志：凡是使用五三制的，就必是传销。近年来也有一些变种，

如“六四制”、“七四制”等,但万变不离其宗,凡是不卖产品、只拉人头的,就一定是传销。

⑮为了跟传销划清界线,各团伙编造出多种版本的借口,有“八不同”说、“七不同”说和“九不同”说,其中有许多自相矛盾之处,根本无法讲通,这些借口归纳起来约有十五条,简述如下:

一、定义不同。传销是百分之百的人际网络,连锁销售是百分之八十的人际网络加百分之二十的店铺销售(我曾经多次询问:我们那百分之二十的店铺在哪里?有各种回答,说在北京,在上海,其实全是一派胡言,根本不可能有任何店铺)。

二、框架不同。传销是三角形、世袭制;连锁销售是等腰梯形、轮流出局制。

三、产品不同。传销只销售保健品和保健药品,连锁销售卖的是生活必需品。

四、传销与公司是隶属关系,连锁销售与公司是合作关系。

五、传销是恶性引导,限制人身自由;连锁销售是人性化引导,不限制人身自由。

六、引进时间不同。传销是一九九〇年引进的,连锁销售是一九九八年五月十二日引进的。

七、传销没有保障,而连锁销售有《二十条》。

八、投资方式不同。传销是多次投资、循环投资;连锁销售是一次投资、终身受益。

九、国家态度不同。对传销是八字方针:静观其变,任其发展;对连锁销售是十二字方针:鼓励发展、低调宣传、宏观调控(也有团伙说是十六字方针,再加一个“允许存在”或“控制规模”)。

十、传销无限发展下线,连锁销售只能发展三个下线(也有团伙只能发展两个)。

十一、责任不同。传销把人叫来就不管了,连锁销售把人叫来后还要保证他能赚到钱。

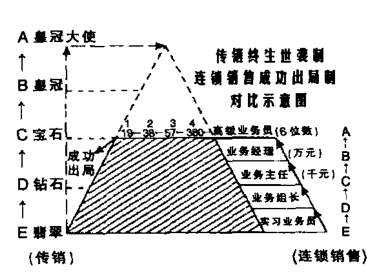
十二、传销有业绩压力,实行的是归零制,一个月没有销售业绩,前面的份额全部作废;连锁销售不归零,无压力。

十三、传销不能离开,离开后资格作废;连锁销售可以暂时离开,这叫“资格永不滑落”。

十四、传销不能超越上线,连锁销售可以超越。

十五、传销的份额不能继承,不能转让;连锁销售可继承、可转让。这十五条可以归结为一句话:一派胡言。

⑯我所在的团伙极不正规,没一个人能把出局制解释清楚,后来我查阅资料,终于搞清了它的基本模式,见下图:



出局的原理如下：如果某人做够了六百份，并且有三名直接经理，他就可以升至高级业务员，从此以后，他下面的团伙每骗来一份三千八百，他就可以提成三百八十元；等到下一位高级业务员上来，他就退后一步，拿五十七元；再上来一位，再退一步，拿三十八元；如此类推，第四位上来之后，他就永远出局。这个过程长短不一，根据我的计算，如果一切正常，他最高可赚四十五万元左右，最低无法估测，几万、几千都有可能，如果出现特殊情况，比如被下线"截流"，或者下线带着队伍跑了，可能一分钱都赚不到。

"等腰梯形"云云，只是睁着眼说瞎话，不管它叫"连锁销售"也好，叫"连锁经营"也好，其基本框架都是金字塔结构，而且每个大金字塔中还有数量不等的小金字塔。

高级业务员并不是真正的主宰，其上还有幕后的黑手，他才是整个团伙真正的控制者，民间称之为"网头"。此人盘踞在塔尖之上，收走了大部分的钱财。各团伙的计算方法略有出入，一般说来，每骗来一个三千八百，他至少能够攫取一千七百元。

"出局制"是一个精巧的设计：把金字塔中收入相对较高的一部分人赶走。这有两个好处：一是利润更高；二是防止出现无限层级，更便于管理。

⑰六大杀手是指干行业的六大禁忌：一、互相借钱；二、互相之间产生感情（不仅是爱情，还包括亲情、友情和同事之情，听来甚是惊人）；三、自私；四、背后说人坏话；五、消极；六、情绪化（指不能把负面情绪传染给别人）。

四不谈：不谈公司、不谈行业、不谈制度、不谈万元收入和六位数。

黄金定律：百分之九十八的自信心，加百分之一的毅力，加百分之一的心态，等于百分之百的成功（可以视为"人有多大胆，地有多大产"的二十一世纪加强版）。

六大心态：成就的心态、乐观的心态、平常的心态、付出的心态、自律的心态、感恩的心态（也有团伙称八大心态，再加上宽容的心态和学习的心态。有时"成就的心态"也称为"老板的心态"）。

三多：多赞美、多鼓励、多掌声。

三宝：点头、微笑、掌声。

三大御令杀无赦：偷钱、打架、酗酒（也有其他版本，包括嫖娼、不服管束，等等），违反者一律开除。

⑱据我分析，这个"河南体系"的发起人肯定没什么文化，很多理论都讲错了。"行动关"只理解成单纯的行动，"冷水关"也只理解成真正的冷水。

而在较为正规的团伙中，这两关都另有解释，行动关指的是"五千万"：说千言万语、走千山万水、历千锤百炼、想千方百计、吃千辛万苦；冷水是"泼冷水"的"冷水"，意思是要顶住白眼、顶住压力、顶住亲人劝说，不顾一切干行业。

⑲传销洗脑最重要的就是前七天，所有团伙都有个“七天流程”，主要内容如下：一、解决“白色谎言”；二、和公司的关系；三、中国经济现状；四、解释什么是连锁销售及国家为什么引进连锁销售；五、三种身份；六、连锁销售与传销的区别；七、连锁销售是否违法；八、五级三阶制；九、财富来源及三大奖金；十、行业怎么干；十一、黄金点；十二、四快五保、亲情线；十三、三笔财富、五大学科；十四、行业出路。不同的团伙有不同的次序，有时也会根据前一日的洗脑效果临时增减内容。

也许是因为我所在的团伙不够正规，也许是因为我的特殊表现，我的洗脑流程并不完整，比如“三种身份”就完全没提及，它指的是每个成员都有消费者、推销商和经销商三种身份。

这个“七天流程”颇有蛊惑人心之效，根据我的了解，大多数人听完这七天十四堂课就会交钱入伙，甚至不需要七天。传销团伙内有个说法：前三天感情留人，后三天行业留人。要把新人留下，有时只需三天。

⑳在最初的七天，洗脑称之为“了解行业”；七天之后，因为行业已经了解清楚了，就改称“转工作”或“转网”，也叫“转功”，这个词很像邪教术语。

㉑电话四要素：一、兴奋度：语气要热烈、坚定，说话要有力度，语速要略快于平时；二、高姿态：即像老板一样说话；三、时间度（这个词让我大开眼界）：要注意严格遵照电话提纲行事，不能多说，言多必失，还要注意节约时间和手机话费；四、主动权：让对方跟着自己的思路走，自己多讲，尽量别让对方提问。

㉒四原则：一、三分钟原则：邀约电话不能超过三分钟，言多必失；二、一圈一人原则：一个交际圈只能邀约一个人，主要是怕朋友间互相对证；三、一次一人原则：每次只能邀约一个人；四、二选一原则：每件事都要提供两个选项，让新人自己决定，比如：你想到我的公司上班还是来旅游一趟？是明天来还是后天来？此条从一个卖鸡蛋的故事改编而来，那人卖鸡蛋时总是这样问顾客：你要一个鸡蛋还是两个鸡蛋？从来不问“你要不要鸡蛋”，据说生意比别家红火许多。所以这条也称为“鸡蛋原则”。

五不邀：一、时机不成熟不邀约，刺激不到位不邀约；二、对方情绪不高不邀约；三、时间不对不邀约，比如对方正在吃饭、工作、看电视，都属“时间不对”，最好的邀约时间在晚上七点以后，据说人在这时防范心理最薄弱；四、自己心态不正不邀约；五、对方身边有人不邀约。

三语气：对待长辈或比自己强的朋友，用赞扬的语气；对待同辈或和自己差不多的朋友，用平常语气；对待小辈或比自己差的朋友，用批评的语气。

六注意：一、邀约时，推荐人一定要在旁边；二、要写邀约电话稿，并广泛征询意见；三、摆正心态，要明白自己的目的和任务；四、不能暴露自己的具体位置，只让他知道在上饶，却不说在上饶哪个地方；五、如果有可能，尽量使用公用电话（目的同上一条）；六、邀约时不谈公司，

不谈产品，不谈制度，不谈万元收入六位数。

四忌讳：一、不写邀约电话稿，想到哪儿说到哪儿；二、白天不能邀约，因为总说自己忙，白天乱打电话会引起对方怀疑（这条根本说不通）；三、通话时间不能过长；四、推荐人不在则不能邀约，切忌自以为是，狂妄自大。

我所在的团伙的理论不够完整，以上各项内容是我据各团伙的资料整理而成，“三神通”是我的讽刺之语，正式名称是“邀约的三个技巧”。

㉓洗过脑的传销者不再是正常人，必须将之视为吸毒者或暴力精神病人，不能再对之有一丝一毫的期待，也不要讲什么情面，如果已经被他骗到了外地，只要情况与电话中说的不符，转身就走，绝对不要犹豫；如果错失了这个机会，已经被骗进了传销窝点，只要感觉他像做传销的，转身就走，绝对不要犹豫；如果对方使用暴力限制人身自由，可以暂时与他们假意敷衍，一旦找到机会，转身就走，绝对不要犹豫。

如果发现有亲戚朋友被骗进了传销团伙，不要怕给他丢面子，要在第一时间通知到所有他能联系到的人，把这消息公之于众，这样才能防止他继续害人。另外，不管他编出什么样的借口，也绝不要给他一分钱，他手上的钱越多，就会沉迷得越久，只有走投无路时他才能想起回家。

如果要解救深陷传销窝的亲人，不要试图在现场说服他，也不要期待在短时期内说服他，最好是“以骗制骗”，找个借口把他诓回来，然后慢慢地做工作。如果这条做不到，那就只有向当地公安机关报案。去外地解救亲人最好两人以上同行，这样才可以相互提醒、相互照应，单独一人很可能也被洗了脑，这样的事屡见不鲜。

㉔前面有多处提到“端掉了这个团伙”，其实端掉的只是他们的住处，而这个团伙中的大多数还在继续做传销，只是换了个城市。此事一言难尽，下文会有分解。

㉕张德庆的解答不够完整，以下内容参考了其他团伙的资料：

新人可能提出的问题：一、这就是传销嘛！二、你是不是骗我来做传销？三、别说了，我没兴趣。四、我家里有事，下午（明天）就回去。五、你们到底是干什么的？有产品吗？拿来看看！六、万元收入、六位数现实吗？能赚这么多吗？七、哪有这么好的事？这不是天上掉馅饼吗？八、就你们这样，天天在这儿游手好闲，怎么能赚到这么多钱……

传销团伙提供多种答案，要根据具体情况灵活选择：

一、我当初的想法跟你一样，也觉得这是传销，后来我了解清楚了，才知道行业是怎么回事，你现在还不明白，不过只要你有耐心，早晚会弄明白。

二、如果这是传销，你说我会干吗？如果这是传销，我比你还生气，可你想想，我为什么还留在这里，我傻吗？这些人都傻吗？还有这么多当官的、做生意的，这么多博士教授，他

们都傻吗?

三、我叫你来,没有别的目的,只是给你一个考察行业的机会,考察完之后,你想做就做,不想做也可以离开。如果你不想考察,现在就可以走,没人拦你!(后一句力度太大,不到关键时刻不能使用。)

四、我怎么骗你了?我骗你钱了还是骗你人了?我骗你有什么好处?

五、你觉得我这人怎么样?咱们这么多年的交情,你说我会不会骗你?骗你有意思吗?我能骗到什么?

六、你要真想走,我马上送你去火车站,我就是觉得有点伤心,咱们这么多年的交情,你居然还会觉得我在骗你,连几天的信任都不给我。

七、为什么不能对你明说?说了你会信吗?如果那时就告诉你,你肯定会认为是传销,那样你还能抓住这个机会吗?还会来了解这个行业吗?

八、这些问题我当初也问过,了解清楚之后我就明白了,你放心,只要你有耐心,再考察两天,你自己就能回答这些问题。

九、为什么不一次对你说明白?因为行业有行业的特点,需要你冷静地思考,慎重地判断,一定要吃透摸清才行,我们都不着急,你急什么?

我认为最狡诈的还是小琳对我使的那一招:说实话,我也有点怀疑,你见多识广,要不你多留两天帮我看看?如果这行业能干,咱们就一起干;如果真是传销,那咱们一起走。

如果新人真要走,传销团伙也有别的花招,比如借口买不到票,或者只能买到几天后的票,总之要用尽一切办法把新人留下来,在某些团伙中,下跪、流泪、耍赖皮都是常用招数,有些团伙甚至会动用暴力。

附录之一：

报案材料

上饶市公安局：

我叫郝群，是一名自由撰稿人，我于去年年底潜进上饶市的一个传销窝点，并在其中生活了二十余天，深感其社会危害之大，对人摧残之深，故将我掌握的情况向贵局汇报如下：

该窝点大部分位于上饶市区，约有二百人左右，仅我掌握的就有十七套住房，每套房居住八至十人，约一百五十余人，这仅仅是其中一个较小的体系。用传销者的术语，除了这个小体系外，还有不知数量的“别系”、“旁系”和“友系”，据我估计，在上饶从事非法传销活动的不下千人。

该窝点以拉人头为主要方式，目前正在加速扩张中。每个加入的成员都必须缴纳三千八至三万六千八百元的“申购费用”，并以歪曲国家政策法规，伪造、篡改国家领导人讲话和重大会议精神的方式对成员进行洗脑，其中级别最高的成员有以下三人：

赵×，河南郑州人，电话738388；

王×，河南郑州人，电话13006258585；

刘××，河南开封人。

在此三人之上，还有一名成员叫刘伟东（音），但不掌握其任何情况。

此外还有B级经理约三十至四十人，以下是我掌握的名单：

（名单略）

该窝点分散居住于上饶市区的居民楼中，门口有两种隐秘标识：一是联通的对联，二是在门侧有一个不易察觉的箭头。成员不断调换房间，很难将其一网打尽，根据其作息规律（早晨六点钟起床，晚上九点半睡觉，遇到换房或集体活动，会延迟至十点半），建议于夜间十一时至十二时进行抓捕。而级别最高的赵×、王×和刘××三人居住在外，建议对其他成员实施同时抓捕，不给其通风报信的机会。

以下是我掌握的部分房间地址，部分房间没有明确的门牌号，只能记其路径和位置：

（地址略）

报案人：郝群

二〇一〇年一月二十五日

注：上文中的赵×、王×和刘××即正文中的廖东、王浩和刘庆松，向警方报案时我用的是他们的真名，因为种种原因，此处隐去。

附录之二：

（以下错漏之处均按原文）

作者点评《业务洽谈》

今天很高兴由我为你介绍我公司的基本情况（你是何方神圣？你们又是哪个公司？创始人是谁？创立于何时、何地？），我们所从事的是连锁销售，我们合作的公司是香港华兴国际贸易公司（狗屁不通，既然只是合作公司，介绍它又有何意义？），公司本着团结务实、开拓进取的经营宗旨，把国际贸易（什么贸易？）、实业投资（有何实业？）、高新技术引进开发（引进开发了哪项技术？）、资讯服务（有何服务？）、建立国际网络与支点融为一体（什么叫建立国际支点？）。

目前，我国的经济现状摆在眼前——"产销瓶颈化"（这词的意思就是"产大于销"，而这是常态，任何国家、任何企业都有此情况）。所有企业都面临改革，造成了就业机会减少，社会压力增大，许多人失业，为了能减轻社会压力，解决"产销瓶颈化"问题，我们以连锁销售的经营方式，销售优质产品（赞，你们真伟大），连锁销售就是把我们以往的传统销售与网络销售有机地结合在一起。目前许多大公司都在运用网络（大公司的网络跟你们的网络是一回事吗？），二十一世纪将是网络世纪，电脑联网、人际网络都将成为当今社会的潮流（把两种不同的东西混为一谈，狗屁不通，狗屁不通）。

什么是连锁销售呢？连锁销售就是企业的产品通过连锁店铺销售的同时（店铺何在？），还通过广大的推销员把它加以推广，或由推销员直接把产品介绍给消费者，并带领消费者认购一定数量的产品，从中获

得一定比例的提成。

每位推销员同时是一名独立的推销商，为了增大利润，发展事业，每位推销商都可以面向社会招聘自己的业务员（招聘人员要签劳动合同吗?），组建自己的销售体系；而每位业务员作为一名独立的商人，也可以面向社会招聘自己的业务员，组建自己的销售体系。而体系中的每位业务员所销售的产品，我们都可以直接或间接地获得一定比例的提成；而传统单纯的推销，只能拿到所销售产品的直接提成，而没有间接提成可拿，正因为这些区别，决定了连锁推销比传统销售有着更高的利润，它的优越性是传统推销所无法比拟的（狗屁不通，多一份间接提成就能说明利润更高？“传统销售”的价差利润为什么不提?）。

我们公司为什么会有这么大的魅力呢？这就是因为它采用了几何倍增的原理（几何倍增有何魅力可言?），我们又是怎样运用几何倍增来增加我们的财富的呢？（赞一个，这文字真简洁，真优美，了不起。）针对这个问题，公司为我们制定了一套公平合理的五级三阶制（还要靠你们合作的公司为你们制定制度，你们公司是干什么吃的?），顾名思义，就是五个级别，三个晋升阶段，简单的用英文字母 E、D、C、B、A 来代替，分别为实习业务员、业务组长、业务主任、业务经理和高级业务员，他们又是怎样来划分的呢？

当你亲自为公司销售 1～2 份产品时，你是公司的一名实习业务员（不是合作公司吗？怎么又成公司的业务员了?）；当你和你的伞下体系累计为公司销售 3～9 份产品时，你是公司的一名业务组长；当你和你的伞下体系累计为公司销售 10～64 份产品时，你是公司的一名业务主任；当你和你的伞下体系累计为公司销售 64～599 份产品时，你是公司的一名业务经理；当你和你的伞下体系累计为公司销售 600 份以上产品时，你是公司的一名高级业务员，在这里给你透露一下：作为我们公司的一名高级业务员，他的月收入不低于六位数。

五个级别又分为三个晋升阶段：

第一个晋升阶段为实习业务员晋升为业务组长，再晋升为业务主任，它实行的是当月当日当时晋升制，只要你销售的产品份额达到，就可以晋升，没有任何附加条件。

第二个晋升阶段为业务主任晋升为业务经理，须满足以下两个条件：

(1)销售的产品份额必须达到。

(2)必须培养出两名直接的业务主任。它实行的是次月一日晋升制，也就是说，今天你也具备了晋升资格，并且两名直接的业务主任也已经产生，那你将在下个月晋升，所以称为次月一日晋升制。

第三个晋升阶段为业务经理晋升为高级业务员，须满足以下两个条件：

(1)销售产品的份额必须达到。

(2)必须培养出三名直接的业务经理。它实行的是隔月一日晋升制，也就是说你的前两名直接的业务经理已经产生，第三名也具备了晋升资格，而经理实行的是次月一日晋升制，他将在下个月晋升，而你不能和你的业务员同时晋升(为什么?)，必须再等一个月才能晋升，所以称为隔月一日晋升制。

有了五级三阶制才能更好地分配我们的财富(何所据而云然?)，而我们的财富又来源于哪里呢？我们的财富来源于销售的产品每份份额3800元(既然你们不以销售产品为主要目的，又怎么保证你们的财富?)。我们把它作为一个分配基数100%，又把它分为45%和55%，45%作为国税及连锁店的代理费(缴的哪项税？开的什么店?)，以及企业的成本和利润(60元的东西卖1900元，你们的利润何其高也!)，这55%公司又把它分为52%和3%，3%作为高级业务员的效益分红，最高不高于10万元，最低不低于6万元，其中52%公司又把它以三大奖金的形式分发给各级经销商。

第一大奖金：直接提成，也就是说作为我们公司不同级别的经销商，亲自为公司销售的一份产品所获得的提成。比如说，你是公司的一名实

习业务员，亲自为公司销售一份产品，你将拿到3800元的15%即直接提成570元；业务组长亲自为公司销售一份产品将拿到3800元的20%即直接提成760元；业务主任亲自为公司销售一份产品将拿到3800元的30%即直接提成1140元；业务经理亲自为公司销售一份产品将拿到3800元的42%即直接提成1596元；高级业务员亲自为公司销售一份产品时将拿到3800元的52%即直接提成1976元（事实上，压根就没有什么产品，所谓的"提成"再高都没有意义，一派胡言）。讲到这里，有的朋友会说（好转折），这跟传统的推销没什么区别，你销售的产品越多，你拿的提成越多，你的级别越高，拿的提成越多，但我公司（到底是你们合作的公司，还是你们公司？）还有独具魅力的第二大奖金：间接提成。

第二大奖金：间接提成。间接提成只产生于不同级别的推销员，如果级别相同就没有间接提成可拿，比如说：你是公司的一名实习业务员，亲自为公司销售一份产品，除了你拿到3800元的15%即直接提成570元外，你的业务组长将拿到3800元的5%即间接提成190元，你的业务主任将拿到3800元的10%即间接提成380元，你的业务经理将拿到3800元的12%即间接提成456元，你的高级业务员将拿到3800元的10%即间接提成380元。讲到这里，有的朋友会说，你们公司（又是你们公司！）的第二大奖金也不过如此，最高的不过一名业务经理的456元，还没有一名实习业务员的直接提成570元高呢，针对这个问题我给你打个比方，今天在座的各位每人给你10万元，而全国13亿人口每人给你1分钱，我想聪明的朋友一定会选1分钱（我选择10万元，13亿人我管不过来，管管在座的还可勉力一试），因为1分钱听起来少可份额多，而10万元听起来多可份额少，计算能力强的朋友可能已经算出以下一组数据（赞，好强的计算能力！）：把实习业务员的直接提成15%，加上业务组长的间接提成5%，再加上业务主任的间接提成10%，再加上业务经理的间接提成12%，再加上高级业务员的10%，正好等于52%，也就是1976元，就是说公司会把这52%，即1976元，全

部分发给各级经销商，而不会挪作它用（你们逃税，产品成本极低，甚至根本就没有产品，请问剩下的1824元哪儿去了？）。

第三大奖金，称为销售补助，在这需要画图解释，由于时间关系，我就不多做解释了，只告诉大家，它只产生于主任与主任、经理与经理、高级业务员与高级业务员，级别相同才有，新朋友可以问一下老朋友（赞。这是我见过的最简洁最优美的文字，简直就是人话）。

有了五级三阶制和三大奖金，我们公司还有独具人情味的四大特色：

（1）无业绩压力。比如说你今天加入公司，一个月为公司销售一份产品也行，两个月销售一份产品也行，甚至一年销售一份产品也行，公司不会给你施加任何压力（那怎么保证收入？）。

（2）资格永不滑落。比如说，你是公司的一名业务主任，因家中有事，需要回家处理，在你回家期间，公司不会降你的职也不会取消你的资格，或许在你回来时，你已晋升为一名业务经理。因为在你回家期间，你的伞下体系还在不断发展（不是销售产品吗？怎么又成了发展"伞下体系"了？）。

（3）可超越，可回归。公司不会压制任何人的能力，如果你的能力比你推荐人强时，你可以超越他；当你的推荐人和你级别相同时，你必须回归他的伞下体系。

（4）可继承，可转让。由于某种原因，你不想从事这个行业，你可以把你的资格继承给你的家人或转让给你的亲戚朋友，并从中获得一笔客观的转让费（空话，从来没有任何人得到过任何转让费）。

那么怎样才能从事这个行业呢？从事这个行业必须满足以下条件：

（1）必须年满十八周岁，有一张中华人民共和国居民身份证，因为我们所从事的是商业性活动（是商业活动，还是性活动？），需要有独立思考及判断能力强的成年人来从事。

（2）必须是产品的受用者，累计消费达3800元，因为作为一名推销员，只有亲自实验产品的好坏，才能更好地介绍给消费者（狗屁不通，要

卖酒给别人，尝一口就该知道味道如何，何必一定要喝到大醉？另外，你们哪来的消费者？）。

(3)必须有一名担保人，也就是你的推荐人。

(4)必须和公司签定一份协议，也就是产品申购单（员工和公司签订的应是劳动合同，产品申购单充其量只能算是一份购销合同，怎可混为一谈？）。申购单生效后，你的合法权益才能得到保障（如何保障？申购单上有何权利义务？），你的身份证编码将被输入公司电脑，同时为你产生一个营业编号，这时你将拥有公司的一项权利，以公司的名誉（为了这个"名誉"，我曾大打口水官司，敢问贵公司有何名誉可言？）面向社会招聘自己的业务员，组建自己的销售体系。

讲到这里，有的朋友会说（好转折）：我千里迢迢来到这里，目的只是为了挣钱，我只关心我能挣多少钱，在这里我给大家算一笔经济账。由于实习业务员和业务组长的体系较小，我们就拿业务主任的体系来算起。业务主任是10～64人（份）的销售体系，我们拿他最少的10人来算，每人每月销售一份产品就是10份产品，用10乘以主任的间接提成380元为3800元；有的朋友会说：我的能力有限，10人每月销售不了10份产品，每月只能销售5份产品，用5乘以380元等于1900元；有的朋友会说我的能力实在有限，10人每月只能销售3份产品，那么就用3乘以380元等于1140元。也就是说，作为我们公司的一名业务主任，他的月收入不会低于1000元（扯淡！如果10人每月连一份产品都销售不了呢？）。

下面再来算一下业务经理的月收入，业务经理是65～599人（份）的销售体系。我们拿他最少的65人来算，每人每月销售1份产品就是65份产品。有些朋友会说，我们能力有限，每月销售不了65份产品，我们就拿他的一半30份来算，用30乘以456元等于13680元，国家规定，个人收入达到一定数额时，需要交纳个人所得税，也就是说，作为我们公司的一名业务经理，他的月收入不会低于万元（混账话，很多人一

年也骗不来一个人，每月销售30份又从何谈起?)。

再来算一下高级业务员的月收入，作为我们公司的一名高级业务员是600人(份)以上的销售体系，在这期间有一部分人处于管理阶段，但他的伞下体系仍在不断发展，所以我们就拿他的一半400份来算(600/2=400?)，用400乘以高级业务员的间接提成380元为15.2万元，再加上6万元为21.2万元，为什么要加6万元呢?因为我们前面提到过高级业务员有3%的效益分红，最高不高于10万元，最低不低于6万元(事实证明，这只是一句空话)，也就是说，作为我们公司的一名高级业务员，他的月收入不低于六位数。

讲到这里，有些朋友会说(还是好转折，身段真好看)：我就是把所有的亲朋好友都叫来也销售不了600份产品，针对这个问题，公司为我们制定了一份销售计划：当你月初加入公司，月底为公司销售一份产品也就是两份产品;下个月你和你的业务员商量一下，每人再销售一份产品，就是四份产品，以此类推，到第九个月你已经销售了512份产品，第十个月你已经销售了1024份产品(计算方式根本就是错的，每人只能拉3名直接下线，这种“二二相乘”的算法根本就不适用)，远远超过了600份产品。有的朋友说，我的能力有限，一个月销售不了一份产品，那么就用两个月销售一份产品，那么用2乘以10等于20个月(10就是10个月，两个月销售一份产品，怎么能用2乘10?学过数学吗?)，也就是1年零8个月的时间你也将获得成功。有的朋友说，我们能力实在有限，两个月销售不了一份产品，那么事不过三，三个月销售一份产品，用3乘以10等于30个月，也就是两年半的时间你也将获得成功，大家在家里荒废了多少个两年半，成功了没有?即使成功，又成功了多少?

在这里我不想让大家回答我这个问题(骗子常用伎俩：以一个错误来否定另一个错误)，只告诉大家，当一个新生事物来临时，不要盲目地去接受，也不要果断地去拒绝(该拒绝就要拒绝)，用你聪明的大脑、敏锐的眼光去分析，并作出选择，付诸行动，去实现你人生的辉煌。

附录之三：

（以下错漏之处均按原文）

《生活经营管理二十条》

前言：为了全面贯彻执行党和国家的商业法规和文明守则，正确地宣传经营管理念和优质产品，树立爱祖国、爱人民、共同创造美好人生的企业精神，为国分忧、为民解难、为全国人民作出应有的贡献，努力培养出具有独立经营能力的二十一世纪高素质商人，为此特制定生活经营管理二十条。

第一条　每位业务员要认真贯彻落实党的方针、政策和路线，关心他人、大公无私、树立勇为他人做奉献的精神，认真做到“我为人人、人人为我”的精神风貌，要认真学习各项制度，努力学习各门学科，提高自己的文化水平和演讲能力。

第二条　在公共场合严禁不自律的行为发生，禁止在行业内谈情说爱，严禁不正当的男女关系发生，否则后果自负。

第三条　严禁在行业内外饮酒。

第四条　要保持良好的礼节、礼仪，严禁在楼内外大声喧哗，要注意个人的仪表和室内外的卫生，不准乱丢垃圾，要尊敬楼内外的居民，注意提高自身素质。

第五条　要加强电话的管理，特别是值班的交接制度，严禁工作时间接打私人电话、看电视、看录像、打麻将、打扑克、下象棋等。

第六条　出远门、离家购物或到朋友家串门要向推荐人或同房间的人打声招呼，养成随身携带身份证的良好习惯，晚上不得一人外出，经请假需要外出的必须两人以上同行，晚上七点前必须回到住地。

第七条　行业组织的各项学习、座谈会、经验交流会以及各种娱乐活动要积极地参加，不得迟到、早退，严禁在活动场所内随意走动、吸烟或交头接耳等不尊重他人的行为发生。

第八条　学习交流中要取别人之长补自己之短，不管在任何场合下绝对禁止说闲话，避免说长道短，以免影响他人。

第九条　大型活动必须经上级同意方能举行，发生不良后果须由组织者负责。

第十条　各级业务员必须做到不利于团结的话不说，不利于团结的事不做；不利于发展的话不说，不利于发展的事不做；对于经常违犯行业制度、妨碍行业发展、经教育不改者，逐步断绝业务往来。

第十一条　各级业务员要把上级的会议精神不折不扣地及时传达到位，一级抓一级，层层抓好。

第十二条　各级业务员要严格审阅各种稿件，保证工作的正常发展。

第十三条　住房内要实行 AA 制，房租、押金、水电费、生活用品等委托专人统一收取，统一开支，生活费要按天平摊。

第十四条　如果你的朋友因各种原因暂住他人房间请交生活费。

第十五条　如果有新朋友到来，第一餐饭无论在谁家准备，都由你来提供饭菜。

第十六条　如果你的朋友长期生活在本行业内，从来后的第一天开始按 AA 制平摊生活费；如果是短期居住，居住期间的生活费由你支付。

第十七条　不允许家庭间经常互借财物，不允许到他人房间乱动、乱拿他人物品，同时不允许拿居民的一针一线。

第十八条　不允许在他人房间就餐。

第十九条　家庭值日范围包括做饭、烧开水、拖地、倒垃圾、清理卫生、收拾桌椅等，当晚与第二天值日的搞好交接，不合格者罚值日一天。

第二十条　避免家庭与家庭之间、人与人之间的借贷关系，以免发生纠纷。